社会与经济

信任、权力与制度

[美]马克·格兰诺维特(Mark Granovetter) 著

王水雄
罗家德 译

SOCIETY AND Economy

Framework and Principles

中信出版集团

版权信息

书名:社会与经济：信任、权力与制度

作者:[美]马克·格兰诺维特

译者:王水雄 罗家德

ISBN:9787508691640

中信出版集团制作发行

序一

人们期盼已久的格兰诺维特积数十年思考的大作——《社会与经济》终于出版了。格兰诺维特早年的博士生，现在于清华大学任职的罗家德教授，是格兰诺维特的“忠粉”，他和王水雄夜以继日地把格兰诺维特的这本大作翻译成中文，即将在中国出版。家德嘱我为该书作序，我诚惶诚恐。我虽钟爱经济社会学，但就“社会与经济”这个大题目来说，颇感力不从心。所谓作序，也只能是从我的角度，谈谈对这本书的理解。

这本书的作者是美国斯坦福大学社会学教授格兰诺维特。他是一位跨界的奇才，可以说是当代社会学界最具有经济头脑的学者，也可以说是经济学界最注重非经济因素影响的人物，甚至被认为是最有可能获得诺贝尔经济学奖的社会学家。他一生都在试图完成一项似乎难以完成的理论工作，就是构建一个逻辑自洽的人类行为动态复杂系统，使该系统既能解释个人对集体行动的建构，也能解释集体和制度对个人选择的约束。

格兰诺维特作为新经济社会学的代表人物，在全世界享有盛名。虽然他作品数量不多，但一出手就是经典之作。他在社会学、经济学和管理学等诸多领域都很有影响，并多次获得引文桂冠奖。他提出的“弱关系”（weak ties）、“嵌入”（embeddedness）等学术概念，甚至成为引领学术流派的一个符号。几乎他的所有作品，包括《镶嵌：社会网与经济行动》《找工作：关系人与职业生涯的研究》《经济生活中的社会学》等，都已译成中文并出版，影响了一大批中国学者。中国是一个注重“关系”的社会，在格兰诺维特理论中，最为中国学者津津乐道的成果，就是他的“弱关系”理论。格兰诺维特发现并证明，在现代社

会，亲朋好友之间交往频率高的“强关系”，在找工作的时候，并没有交往频率低的“弱关系”帮助大。他对这个研究结果给出了一个很新颖的解释，因为“强关系”传递的只是同质的信息，而“弱关系”才更可能传递有用的新信息。同样也是格兰诺维特“忠粉”的边燕杰教授，通过对中国社会的研究，却得出了相反的结论，证明在中国还是“强关系”起的作用大，因为所谓“关系”，只是传递的渠道而已，有的可能传递的主要是信息，有的可能更多传递的是权力、地位、金钱、人情的影响。

我早年就读过格兰诺维特的作品，并深受启发。我在提出社会结构转型是“另一只看不见的手”时，就借鉴了他关于经济活动“嵌入”社会关系网络的理论，并把它和经济学中企业组织对市场具有替代作用的理论融合在一起，分析社会结构转型对资源配置的影响。在对“羊城村”的研究中，《经济生活中的社会学》是我重要的参考著作。格兰诺维特强调经济行动是一种社会行动，嵌入在社会境况之中，经济制度是一种社会构成。这些论述激励我在《村落的终结》一书中寻找“经济生活的社会规则”。

在这本书中，格兰诺维特引述了大量的实证成果，不仅有他自己的成果，也穷尽了几乎所有的当代相关实证成果，用以论证他一生追求的宏大的命题，即“所有的经济活动都是社会性的”。格兰诺维特是那种既能从大处着眼，又能从小处入手的大家，他“烹饪”出一桌无所不包的理论大餐，每一道“菜”都做得那么精细、那么别致、那么有味道。毫不夸张地说，这本书可以看作是格兰诺维特多年研究的总结和升华，必定会成为传世之作和新经济社会学前行中的一座丰碑。

从社会学思想史上来看，格兰诺维特通常被认为是经验社会学的高手，他身上并没有那些理论社会学大家的光环，特别是在今天“一切都要证明”的美国社会学的氛围中，人们通常认为，他与那些酷爱思想演绎、经验归纳稍逊的社会学理论大家不是一个套路。但恰恰又是他，颠覆了重大的理论问题。

由于我的知识范围有限，我只能从以下四个方面谈谈他的“颠覆”，或者说得婉转一些，谈谈他的贡献和创新。

一是经济与社会的关系。社会学理论大家马克斯·韦伯（Max Weber）和塔尔科特·帕森斯（Talcott Parsons），都有一本名为“经济与社会”的巨著，他们都在书名中把“经济”放在“社会”前面，他们的经济社会学实际上主要是强调经济活动对社会关系的建构和影响，这在工业革命高歌猛进的时代，似乎也一再被历史所佐证。但也有一些不同凡响的学者表达了不同的看法，如卡尔·波兰尼的著作《大转型》，把这种推论称为经济思想的“殖民”，即以市场逻辑支配和主导社会领域，把经济规则视为一切社会行动的标准。我觉得格兰诺维特的新经济社会学，从两个方面体现了“新”：一方面他重提经济对社会结构的“嵌入”，要为经济学“找回”（bring back）社会，使之成为一个具有当代意义的新命题；另一方面他未停留在从理论上“找回”，而是通过扎实的可验证的实证研究来“找回”，这是以前的理论大家都未能做到的。

二是制度与行为的关系。正如一句调侃的话所说的那样，在社会学家眼里，只有约束没有选择，而在经济学家眼里，只有选择没有约束。社会学的主流往往更加强调，人们的思维和行为被制度、环境和观念体系所制约。经济学的主流则通常被认为更倾向于强调个人偏好和理性选择的决定作用。社会学家彼得·布劳（Peter Blau）、安东尼·吉登斯（Anthony Giddens）和经济人类学家玛丽·道格拉斯（Mary Douglas）等人都曾试图在制度和行为之间发展出一种具有分析力度的理论。在这条学术积累的脉络上，格兰诺维特别具匠心，在批判了“低度社会化”和“过度社会化”两种理论倾向后，提出了社会网络理论，从而在制度决定论和理性选择决定论之间找到了一个具有分析能力的理论框架，为宏观制度分析和微观行为分析成功地架起了一座连接的桥梁。

三是不同治理模式之间的关系。2009年诺贝尔经济学奖授予了奥利

弗·威廉姆森（Oliver Williamson），同时还非常罕见地授予了女性经济政治学家埃莉诺·奥斯特罗姆（Elinor Ostrom），以表彰他们在治理领域的卓越贡献。威廉姆森的贡献在于，通过对交易成本的分析把企业的科层制组织治理和市场网络治理连接起来，找到经济治理模式选择的解释；而奥斯特罗姆的贡献在于，在科层治理和市场治理之外，发现了第三种治理模式——自组织治理，解决了如何管理公共财产的问题。格兰诺维特则另辟蹊径，提出社会网络是第三种治理模式，发展了威廉姆森“中间型组织”的论述。也正因为此，很多人认为他是诺贝尔经济学奖强有力的潜在竞争者。

四是经济学与社会学的关系。从学科发展史来看，经济学与社会学一直经历着文人相轻的漠视、理论假定的纷争及相互影响、相互融合的复杂关系。加里·贝克尔（Gary Becker）大概是经济学家中最注重社会问题研究的，他对诸如犯罪、教育、家庭等问题的研究和观点都独树一帜，让人眼前一亮。但他用经济学理性选择法则分析社会问题的方法，被格兰诺维特在这本《社会与经济》的开篇称为“经济学帝国主义”，作为立论的靶子。为应对这种“经济学的侵入”，格兰诺维特高举新经济社会学大旗，以社会学的原理，深入触及经济活动的“硬核”（hard core），如生产、分配、消费和信息网络等，类似一种“后殖民主义社会学”的呐喊。但不管怎样，这种“对话”，不是学者的意气之争，而是有学派才有学术。

这本书应是格兰诺维特《社会与经济》巨著的上册，我们期待着下册能够给我们带来更多的惊喜。以上杂谈，权作序。

李培林

2018年于北京

序二

大师的淡定

2018年12月的一天，忙里偷闲的家德兄，到我办公室小叙。一落座，闲扯了几句时事，话题自然落到格兰诺维特教授的这部《社会与经济》大书上。

家德是教授的弟子，深得真传，这点在一年前他出版的著作《复杂：信息时代的连接、机会与布局》中表现得淋漓尽致。不过，家德并未就此止步，他将教授的“社会网络嵌入”的理论，很自然地移植到中华传统文化的语境，用“圈子”、“关系”来透彻解读强连接、弱连接，以及网络中的机会与社会资本，当然他最为关注的是“自组织”。

教授的新著《社会与经济》，据家德介绍，是一部打磨了十几年的著作，很多章节的内容，家德都事先读到过，特别涉及东方文化的有关内容，教授都多次与家德仔细研讨。家德带来这部书（上卷）的打印稿，嘱我做一小序，虽力有不逮，然盛情难却，便应承下来。

利用半个月的时间，啃教授的这部大著，自然费力很多。更具有挑战的是，我对这部铺陈宏大、论梳细密的著作中所提到的诸多文献史料，并不完全了解。虽然蒙家德兄信任和鼓励，依然觉得难以做出更多有价值的评价。只能老老实实，放平心态，用一个“门外汉”的视角，对这部大著略谈几点读后感吧。

我读格兰诺维特教授的著作，一个机缘是2011年在北大给新闻与传播学院的研究生上一门“互联网前沿思想”的课程。课中有一个章节，介绍“社会网络”的理论。适时业界流行“社会计算”、“复杂网

络”和“推荐算法”，格兰诺维特教授在《镶嵌：社会网络与经济行为》中的思想为我提供了很好的参照。

将经济行为纳入社会网络来审视，在技术专家看来，是非常自然的。美国学者巴拉巴西1999年的“随机网络中标度的涌现”和瓦茨、斯托加茨1998年的“小世界网络的群体动力学”两篇著名论文，开启了互联网结构与动力机制研究的新疆域。应用专家有了理论依托，技术工程师有了研究方向和工具，产生了一大批成果。

教授的弱连接、强连接、镶嵌思想，也迅速被公式化、代码化，纳入各种分析模型，为网络结构分析、节点动力机制分析，提供着丰富的理论营养。但以我之陋见，这似乎并非是格兰诺维特思想的全部。

格兰诺维特教授这部用力甚多的《社会与经济》，似乎意在“纠正”这种“埋头应用”的偏差。他试图让众人的目光，重新回到他数十年前提出的这个“元问题”上来。这个元问题就是“所有经济活动都是社会性的”。

承认“所有经济活动都是社会性的”，似乎从直觉上并不难，难的是教授的这一论断，需要冲破既有范式的重重障碍，冲破业已固化成型的“经济学—社会学”关系的认知模式。这一认知模式渐渐被过去200年来的社会学、经济学的学者大师们用汗牛充栋的论著、阐释、演讲挤压成型，变成有关人性、组织、生产要素、生产关系、信任、权力、制度、文化，以及理性、道德、正义、财富、公平、分配等词语的“接插件”，用理论、流派、范式、模型，以及某某主义等封装好的“标签”，作为探究活生生现实问题的工具。

教授从“低度社会化”、“过度社会化”开始，不厌其烦地像地质学家、考古学家一样，用探铲、手镐、毛刷在岩石断层或者整齐的探方中，仔细辨认着结构功能学派、有限理性学派、文化决定论的主干和枝枝蔓蔓的支流——我心想，真难为教授了啊！

以我这个门外汉的眼光看，教授之所以这么做——据家德介绍，他

这部著作的下卷，是众多的案例和实证分析——是为了让自己在三四十年前的理论创见，建立在坚实的基础之上，教授就像一位孤傲的绅士，宁愿一再延宕著作的出版，也要将穿缀而成的思想框架奠基在扎扎实实、经得起检验的文献疏证的基础上。

这是学术，是卡里斯玛（Charisma）。

“卡里斯玛”是教授多次引用的德国社会学家韦伯的概念，从早期基督神学引入政治学、社会学，并首次在1922年出版的《经济与社会》中，用来形容那种超凡脱俗的领袖气度，以及令人景仰的非凡魅力所形成的威权统治。这种卡里斯玛在文艺复兴以降的500年间一路下滑，伴随“理性精神”、“自由解放”的启蒙运动、科学革命和工业资本主义异军突起，渐渐失去了往日的辉煌。

文艺复兴之后，学术卡里斯玛所面对的圣像，发生了180°的转弯。从宗教意义的上帝，转移到“斯宾诺莎的上帝”。

但是，教授所面对的，却恰恰是这种“卡里斯玛”的精髓部分：诚如圣奥古斯丁在《上帝之城》中所坚称的，罗马的衰败并非基督教所致，而恰恰是对基督精神的背离。对超凡脱俗魅力的景仰和向往，是柏拉图、毕达哥拉斯、托勒密传统中，热切追寻的那种不以人的意志为转移的万物至理，也是绵延上千年的中世纪炼金术士口中的至尊咒语和秘方。

“斯宾诺莎的上帝”，依然有“上帝”的余晖。

所以，教授需要用同样的耐心、同样的方法，暂时放下建构理论的冲动，克制宏大叙事的诱惑，逐一指认在他看来把理解世界的逻辑“弄拧了”的前人的工作。教授是认真负责的，也是富有卡里斯玛情怀的。

插一个不算八卦的话，家德兄跟我闲聊间，不经意谈及与教授同一时期的学者，甚至是合作的学者如威廉姆森、阿姆斯特朗都先后获得诺贝尔经济学奖云云，诸多同行纷纷议论说，教授是“离诺奖最近的人”。家德所转述的教授的淡定与洒脱，或许可以对这一绅士般的卡里

斯玛情怀，做一点小小的脚注。

“经济行为嵌入社会网络”，在我看来绝不是某种灵光一闪的观点，这是大智慧。尽管教授字里行间处处谦逊地回避各种建构范式的“嫌疑”，耐心地梳理数十年社会学理论范式的思想演进，但把社会学和经济学的关系“倒一个个儿”，需要有极大的勇气和魄力，也需要游刃有余的功力。

从200年前法国社会学家孔德开始，社会学家就产生一个自觉不自觉的参照系，就是将社会学理论弄得跟物理学理论一样漂亮、坚实。经济学在我看来也有这股子劲儿（甚至更过分）。数量经济学就是如此，如果没法弄得特别靠近物理学，那就弄得特别像数学。

这股子劲儿，训练、熏陶了一代又一代学者，产生了一堆又一堆厚厚的文本，堆积成一座又一座山峰，就像炼钢炉旁边堆积的钢渣山一样，冷却下来后坚硬无比。教授面前的，就是这样的山峰。

经济学作为基础，就像一个插线板，社会学、政治学、心理学、传播学等就像插头一样，奠基和依赖于经济学，这大致是旧的、宗教的卡里斯玛消退之后，普鲁士教育革命奠定的近现代大学范式中新的学术卡里斯玛。格兰诺维特教授和其他教授们都明白，这套卡里斯玛是用论文、数据、公式、影响因子说话的。

但是，互联网来了，情况已经有了翻天覆地的变化。

2019年，世界网民和中国网民数量已经超越了自然人口的一半，信息已经成为毫无争议的新的生产要素，“斜杠青年”和自由职业者已经重新定义了组织，生产者和消费者的两分法在信息经济面前已经了无新意，甚至这两个词语听上去都是“脏词儿”（携带着浓厚的工业文明的味道），新物种层出不穷——所有这一切，都使得旧的理论框架左支右拙，漏洞百出。

格兰诺维特教授关于“经济行为嵌入社会网络”的论断，我觉得已经不是一个学术假设，而是一个事实，一个绕不开的事实。

说实话，在拜读教授大作的同时，我多次掩卷长叹：除了向教授表达敬意，我私下里觉得教授其实可以更“洒脱”一点，用德鲁克畅论“21世纪的管理”、“后资本主义社会”时的快意文字，痛快淋漓地宣读一份对旧学术卡里斯玛的起诉书。教授其实可以撇开这么多厚厚的参考文献，直截了当地摆出自己的洞见和思想的言说，率性地做一次“没有参考文献的著述”。

当然，话说回来，教授所做的一切，其实也正是这个艰难旅程的一部分。顺便说一下，教授的弟子——家德兄，正是他思想精髓的拥趸，也是身体力行的鼓吹者和实践者。家德几年前将教授的思想与中国传统文化中“圈子”“关系”“韬略”“亲缘结构”结合在一起，用“自组织”、“社会网络分析”的视角重新审视的时候，我从他兴奋的神情中可以感受到满满的欣悦之情。也许教授想畅快表达的思想，弟子们已经在做了吧！

点滴杂感，不成文字，聊以为序。

段永朝

2019年元旦改定于北京

译者序

先谈一个有趣的现象，知道格兰诺维特的人一定都会觉得他是一位博学深思的理论家，他提出了“弱连带优势”（The Strength of Weak Ties）理论和“嵌入理论”，在社会学引文中排名数一数二，对经济社会学的推动有着不可磨灭的功绩。确实，受教于格兰诺维特教授五年半，我从他那里学到的都是理论，但很奇怪的是，从他第一个学生伍迪·鲍威尔（Woody Powell）到和我同时在学的布莱恩·乌西（Brian Uzzi），以及之后在斯坦福大学任教的詹姆斯·埃文斯（James Evans），加上我本人及很多师兄、师弟，却都在做大数据和动态系统模型，就好像我们的老师教的是方法、数理以及计算机一样。一个纯粹只教社会学理论的老师为什么会教出一群做数理模型的学生？

其实从这本书中就可以找到端倪。进一步说，这本书在推动一个新理论的发展方向，也为新研究方法奠定了基础。

首先，本书第一章高举反化约主义大旗，提出用复杂思维分析经济社会现象。格兰诺维特的知名批判就是左批以新古典经济学和理性选择学派为代表的“低度社会化”观点，右批以文化决定论为代表的“过度社会化”观点，以下面这个詹姆斯·科尔曼（James Coleman）的图1为例，化约主义用集体的因素，诸如人口分布、社会结构、文化、集体心理等，解释集体的经济行动或行动的经济结果（economic outcomes），也就是图中“4”的过程；用个体的因素，诸如个人社会经济背景、价值观、态度、行为动机等，解释个体的经济行动或行动的经济结果，也就是图中“2”的过程。在用集体因素解释个体行动时，如图中“1”的过程，就是“过度社会化”观点，个人是没有能动性的，被集体的制度与文化所决定，只有牢笼中十分有限的自主权；而在

用个体因素解释集体行动时，如图中“3”的过程，就是“低度社会化”观点，个体完全自主决策，集体只是个体行为的加总而已。

格兰诺维特在第一章阐明了这样的化约主义解释是不完整的，而且一位“低度社会化”观点的学者一旦接受了文化对个人也有影响的论点时，就会常常使用“过度社会化”观点。低度、过度两极论点融于一篇论文之中，之所以作者也不觉得违和，正是因为两者都是化约主义，而没采用复杂思维。

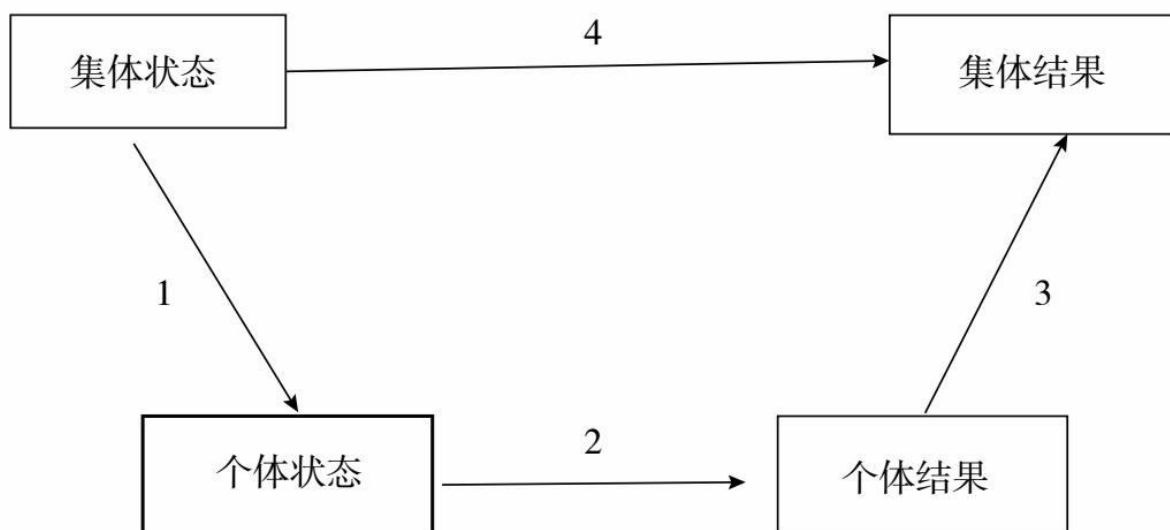


图1 个体与集体研究的示意图

那么什么才是复杂的解释呢？一方面，个人受集体制度与文化影响，这在书中第二章将有所探讨，个人的行为绝对不是基于个人的自利与算计就自主行动的。其实，规则与价值形塑出来的心智结构也深深影响着个人的决策，但这个影响又不是决定性的，个人对利益的考量依然会带来能动性的需求，会通过关系、圈子与人际网等社会网结构获得自主决策的空间，甚至改变集体的制度与文化。另一方面，集体的制度与文化也通过一个人身边的社会网潜移默化地形塑个人的心智结构，这本书的第三章和第四章就探讨了两种最重要的关系——信任与权力，从而展开了社会网作用在图1中“1”与“3”过程中的讨论。

每一章中格兰诺维特都展现了如何利用这样复杂的思维方式来分析

经济现象的方法，并以多个案例加以说明。比如第四章中讨论权力，尤其以科西莫·德·美第奇（Cosimo de Medici）和其子孙在文艺复兴时期在意大利的权力运作为例，化约主义研究者总会将权力归因个人，如占有关键资源让别人依赖，或取得传统或科层组织的权威位置，或有个人的魅力。当然这些都对，但我们却要问，权力是嵌入人际关系与社会网结构中的，有权力掌握者就有权力屈从者，这些人之间的关系与网络如何展现？所以格兰诺维特探讨了结构洞的概念，即不管个人拥有怎样的权力特质，都是一种权力的结构性表现，也就是两群人之间的中介者拥有了信息垄断与“鹬蚌相争，渔翁得利”的利益。其权力成立的前提包括以下几项：两个分立的圈子各自拥有足堪权力剥削的资源，两个圈子有沟通的需要，而且依赖中介者的沟通。不仅如此，中介者还能操控两个圈子的分分合合：合了，“桥”就不需要了；分了，圈子各自孤立，“桥”就断了。不管这两种情况出现哪种，中介者的权力都不复存在。这就是一个较小的社会网结构中权力的运作案例。

从小社群中权力运作扩大到较大的复杂网，两个“圈子”可能就是两个阶级，因而中介者的权力变得极大，以美第奇为例，他们一方面靠婚姻关系打入并拉拢贵族权力阶级，另一方面靠生意与交友结交商业新富阶级。前者基本上瞧不起后者而不愿与之为伍，却又需要后者的财富为其权力服务，所以美第奇就稳稳地掌握着作为中介者带来的权力。而这样的分析又不能独立于集体的制度与文化分析之外，如果不是新富阶级崛起的历史背景，让我们看到时代文化、经济新兴势力的交叉踫撞，我们就很难理解美第奇取得的中介位置为什么这么重要。

反过来，我们又要问，一个集体中作为两个大社群的中介而取得权力的人有很多，处在历史机遇期和关键位置上的人也不少，但为什么只有少数人带来了集体制度与文化的改变？我们不得不考察美第奇在取得能动性的结构位置后，如何变成改革的代理人（change agent），如何动员利益相关方投入改变的社会运动中，又如何在改变的动态发展过程中维持良好的复杂网结构，以传播改革，并平衡各方利益，避免反作用力，从而维护改革，最终“涌现”出新的商业制度以及文艺复兴的新文

化。

这样的案例在本书中还有很多。于是我们看到，在个人的权力因素之上，还要探讨权力关系的形成、小社群中权力的运作，以及复杂网结构的分析。这一方面让我们看到，集体制度与文化通过社会网对行动者心智结构的影响，以及对其行为的限制与造就，另一方面又能看到，个人通过关系、社群以及复杂网络位置带来的能动性，进而如何带动改变，涌现出新制度与文化。个人行动、关系、社群、复杂网以及集体的制度与文化在一个动态互动过程中形塑了我们要观察的经济现象。

本书是格兰诺维特一生的力作。记得1994年时，他就开始把其中的章节拿给我看，还就其中的部分内容，尤其是牵涉到中国的内容与我讨论，1994年，出版社就迫不及待地对外宣布本书即将出版，一些图书馆还列上了书库目录，但没想到格兰诺维特精益求精，一遍又一遍地改写，直到23年后才出版，还只是上册，也就是本书。这本书提出的理论观点，不但在经济分析视角上不同，而且在价值观与方法论上也建立了新典范。虽说社会科学理论应该价值中立，但实际上重要的大理论（grand theory）都会有其价值取向，理性选择视角下的经济分析强调的是个人利益驱动、算计、竞争与效率，社会网视角下的经济分析则看重社会因素驱动、积极心理以及合作与可持续性发展。其实人性之中，两者兼备，这本书正是想以复杂思维融于一炉而冶之。

方法论上的新典范则要回到我一开始提出的吊诡现象：为什么一位几乎只做社会学理论也只教社会学理论的老师却培养了一群做大数据与系统动态模型的学生？在不同理论的范式竞争中，理论的推理、定性分析固然重要，但不同理论社群寻找共同认可的“事实”[注]，为“事实”找到操作性定义，并验证这个理论的解释效力高，也是不可或缺的一环，尤其是与已经完全数理模型化的经济学对话，更要“硬踫硬”地提出定量证据，并做理论比较。这就是为什么格兰诺维特的学生，乃至新经济社会学的学者会自学统计、建模、计算机等知识，只有这样才能使整个理论体系变得完备。

大数据的出现使这套理论思维得到高速发展，如上所述，反化约主义的复杂思维为理论体系注入了复杂网与系统动态的元素，过去这类定量资料很难收集，尤其是复杂动态网的资料收集几乎是不可能完成的任务，而大数据自动地在大范围、长时段中积累着这类资料，其中脸书、推特、微信与QQ这样的社交网络资料更提供了复杂动态网分析的可能性。从而，个人行动、关系、社群、复杂网以及集体制度与文化的动态互动过程分析就成为可能。在这个范式里，理论与“实证”[注]，大理论、中层理论与理论模型，定性与定量分析，结构化数据与大数据同时并用，缺一不可，所以研究者往往会组成一个庞大的研究团队，集社会学、经济学、经济管理学、计算机、物理学、统计学等领域的不同学者或学生在一起，类似一个理工科的“实验室”，而社会科学，尤其是社会学，往往是“实验室”的“领头羊”。

新范式在既有理论之上往往带入了很多过去很难深入研究的议题，如复杂网结构的演化，动态系统的自适应过程，复杂系统中的“涌现”现象——例如制度变革、社会运动爆发、引爆思潮、重大技术、商业模式的创新以及革命，还有系统的非常态变化、系统转型等。在方法上则在因果模型之上加入了系统模型，在静态分析或比较静态分析之上加入了动态分析，在结构化数据之上加入了大数据。新方法与新理论范式为过去一些很难分析的社会现象与经济现象提供了新的可能。

这本书虽然是一本纯粹的新经济社会学理论的著作，但为研究社会科学理论与方法开辟了一片蓝海。

罗家德

于清华园

---

1. “事实”之所以加上引号是指不同竞争理论的阵营所能共同接受的证据。
2. “实证”之所以加上引号是指对不同竞争理论的阵营提出共同接受的证据进行理论间的比较。

第一章

经济社会学

1.1 个人行动、经济结果与经济“制度”

在本书中，我将提出一套与经济行动和制度有关的论述，同时在纯粹的经济因素之外强调对社会、文化和历史的考量。因此这样的论述可以归类为“经济社会学”，一个在过去30年蓬勃发展的社会学分支学科。[注]但是更基本地，我希望以一种跨越学科边界的方式来理解经济，不论其中的观念来自哪一个学科。

在本章中，我将对社会科学的性质提出一般性主张，一般性地解释经济行动、结果和制度的意义，以说明社会结构与经济的关系。后续的章节将阐述我的观点中一些重要的理论元素：经济中规范与其他心智结构的角色、信任与合作、权力与顺从，以及制度和人类有目标的行动间的相互作用。在下一册书[注]中，我将用这一分析架构分析一系列的经验案例。

我将经济现象分成三个层次加以探讨。第一个层次是个人行动层次。马克斯·韦伯定义这个层次的经济行动为“需求的满足有赖于在个人的判断下，相对稀缺的资源以及有限的行动选择，而这一情境会呼唤起特定的行动。当然，理性行动的关键在于稀缺的存在以及行动因其而生”［Weber，（1921）1968：339］。韦伯继续写道，这样的需求“可能是多种多样的，从食物到宗教的教诲，只要是相对于需求而言紧缺的物品或服务”（339）。这和经济学家莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）对经济学最经典的定义是一致的，“一门研究人类行为的学科，探讨了目的与可作他用的稀缺手段间的关系”（1932：15）。唯一的不同是韦伯特别强调了在“手段与目的”的选择中行动者的主观导向性。[注]

采用了经济行动的广义定义后，我探讨了一系列的议题，包括结

婚、离婚、犯罪以及时间分配，如同加里·贝克尔这样的“经济学帝国主义者”所设定的议题（Hirshleifer，1985）。但是我还是将我的探索限定在关于生产、分配、商品与服务消费的“经济”议题上——我们也许可以称它们为经济行动的“硬核”。但我的目的并不是相应地建立一个“社会学帝国主义”，而是去整合不同的方法与概念以增加我们对经济的理解，不管这些方法与概念来自哪一个学科。

第二个层次的经济分析关注个人层次之外的经济行动，我称为“经济结果”。举个例子，一件商品如何形成了稳定价格，不同阶级的工人为什么有薪资差异。因此，经济结果指的是个人行动的正常模式。

第三个层次是关于经济“制度”的。这可以与经济结果从两点上区分开来：（1）他们通常会涉及较大范围的复杂行动。（2）个人会视制度为做事情应该遵循的路径。如社会学知识所揭示的，制度传达着社会团结的假象，并不断地固化它，因而被认为是世界加诸我们的外在的客观存在，而非社会建构的产物，事实上后者才是制度的本质（Berger and Luckmann，1966）。经济制度也高度呼应这个社会建构的理论。举例来说，整个经济组织的系统，比如资本主义制度，或低一层次的特定的组织系统，如产业与专业，都是建构出来的。第五章和第六章将会对制度做更多的剖析。

一般而言，我们把这三个层次称为微观层次、中观层次与宏观层次。每一个层次都会产生一些适用于本层次的理论原则，但如何把这三个层次综合在一个架构内，展现某一层次如何受到另一层次的影响，又不以某一层次为决定性力量，是十分重要的工作。简言之，本书的主要章节将从第二章开始，会讨论个人的微观行动，然后进展到中观的议题，最后止于宏观的制度讨论。

---

1. 根据19—20世纪中社会学与经济学之间关系演进的历史性分析，可以参考格兰诺维特和斯威德伯格2011年的论著，也可参看格兰诺维特1990年的论著（Granovetter，1990）。

2. 本书为上册，作者还有下册将要出版。——译者注

3. 现代经济学追随罗宾斯的后尘，从这一点进行抽象化，偏离韦伯之意，他常常主张，有着经济动机的行动者“好像”在依据理性计算而行事，即使在他们看上去并无这样的主观状态时（比如当计算难度明显超出了他们的能力，或经验资料显示其有意识的决策中并没这样的算计时）也是如此。我将在好几处论述这些问题，且尤其感兴趣在什么情况下这个“好像”是合理的。现在，我并不对行动者主观了解经济情境的程度或他们的计算程度采取任何立场，只是简单地认为“个人经济行动”指的是在稀缺条件下，以满足个人定义的“需求”为导向的行动。把韦伯和罗宾斯的立场融合在一起，可以服务于我们做启发式探讨的目的。下面我将更多地谈论这个重要的议题，即无论人们就“行动应在手段与目的框架中研究”这一立场持哪一种态度，可能都不会带来重要的限制，就好像实用主义者约翰·杜威（John Dewey）和他的现代追随者所主张的那样。

1.2 “教养”取代“天性”了吗

元假设（null hypothesis）就是一种不言自明、潜藏在所有经济解释的社会科学理论中的假设。我用它来指对人类行为和社会组成的基本前提预设，这是学者理解一组社会现象的概念原点。它是社会科学词汇的基本组成部分，并且对于谁被什么样的理论说服具有强烈的心理效果［像唐纳德·麦克洛斯基（Donald McCloskey）1983年发表的论文所生动表达的那样］。

元假设通常包括我们对“人性”的基本预设，因为在20世纪的多数社会科学中，“教养”取代了“天性”的地位，使我们明白说出这样的假设显得不合时宜，但它们却普遍存在，即使只是勉力低吟。经济学家与社会学家的元假设明显不同。大多数经济学是通过假设个人在可量化的动机引导下追求自己的利益来解释的。虽然只有不多的人支持刻板印象下的理性算计者，也就是“经济人”的假设，但建立在个人利益以及或明或暗地算计上的解释模型，相比那些不服膺于简单性与优美性的、强调“复杂”社会因素的模型，“经济人”的假设更受到重视。如同乔恩·埃尔斯特（Jon Elster）指出的，针对一个“应用性理性预期理论”的做法是建构一个模型，其中“一个行动者及其可观察的行为总被定义为极大化他们的利益，而且预设了行为与利益的相合足以解释其行为”。但是，他也注意到，没有明确的证据足以说明这样的因果关系，“利益与行为刚好相一致也许只是一个巧合”（Elster，2000：693）。元假设在这里是如此强有力的存在，以至于我们会把巧合不假思索地当成因果。

社会学家就更讳言他们对人性的预设了，但100多年来社会理论却编排了一堆理由以假设个人是由社会环境所形塑的，如果没有他人做参照，以及在社会化过程中适应特定环境而有融入社会的感知，他们甚至

无法想象自己是什么样的人。因此社会学家把个人描绘成受造者，受造于各类社会影响力，包括在社会圈子之内和之外、社会规范、意识型态、社会阶层，或基于宗教、经济、政治这样复杂体系建构出来的社会制度。

所有学者都会欣赏简单而又有效的解释，但简单有效的标准却并不存在。标准因你偏好的元假设而不同，这决定了你认为哪一个层次的分析才是关键，以及社会科学中的化约主义研究是可接受的，还是不够有效的。在科学史中，很多学科都常有这样的企图，就是展示一个解释架构比另一个更为基础，从而可以取代后者。传统的生物学化约为分子生物学获得了巨大成功，因而鼓励了更多的跟进者。

虽然大多数社会学家都服膺于埃米尔·杜尔凯姆（Emile Durkheim）在20世纪之交时提出的社会是不可化约的真实存在，但社会学的论述与理论百家争鸣未定于一尊，从而使这个学科成为别的思潮所欲征服的对象。当B.F.斯金纳（B.F. Skinner）第一个将社会生活化约为“刺激-反应”的行为规律时，社会学家中却少有跟从者（Homans，1971）。将社会行为化约为生理学要素曾经是社会生理学者E. O.威尔森（E.O. Wilson）及其门徒的主要研究方向（Wilson，1975），首先，他们的假设主要是基于个人基因层次的自然选择，其次是群体基因（更引发争议的论点）的作用，使个人建构了社会关系。如我曾提到的，始于贝克尔对社会学很多议题的研究，如爱、婚姻、犯罪和时间分配（Becker，1976），同时反映了杰克·赫舒拉发（Jack Hirshleifer）所宣称的“经济学确实建构了社会科学的普遍文法”（1985：53），一些经济学家建构了他们的化约主义方案，名为“经济学帝国主义”。

因为他们提出的观点简洁有效，所以相比其认识论上的敌手，化约主义者的方案吸引了更多的追随者。相反的，在很多领域中的整体论（holistic或wholistic）支持者，包括那些系统论与功能论的支持者则宣称，如果不了解个体所在的较大的社会背景，就无从了解个体。(注)

康托普洛斯（Kontopoulos，1993）则指出在很多科学领域中，化约

主义与整体主义都会让步一种更复杂且细致入微的方案，他们试图了解研究中不同层次的对象如何通过交互影响整合在一起，并认为没有一个层次是主要解释因素。本书就持这个观点。我论述中的每一点，都试图探索微观与宏观的分析如何连接在一起，并探索我们所称的“中观”分析如何在理解这样的连接产生的动态过程中成为关键。只因为中观层次分析的关键性，“社会网”将一直在我的论述中占据关键位置。但我要强调的是，它们并不是一个优先的因素，甚至在大多数情境中它们只有相对温和的解释力。注

---

1. 关于这些主张及其迈向二元论或神秘主义倾向的简单介绍，可以参考康托普洛斯的论述（1993：23-24）。

2. 专注于社会网络就能完全研究和解释经济生活的想法，应该被直截了当地丢到一边，而且事实上我也怀疑有人曾有过这么极端的主张。但“新经济社会学”的倡导者经常聚焦于社会网络，有时会导致批评者得出这样的结论。相关争论可以参考克里普勒等人于2004年发表的看法。

1.3 适者生存、社会资本与历史

因为化约到个人层次的解释经常不能令人满意，所以它的反对者会补充其他的论述。在社会科学中，两个最主要的反对者分别是功能论与文化论。而令人讽刺的是，这两者可以归类为整体主义者的工具。

行为、实践与制度的功能主义解释指的是它所解决的“问题”。比如在企业世界的研究中，有限责任公司的制度可以解释为，很少有人愿意承担完整的企业家任务才出现的一种安排，因为当公司失败时他们的个人财产将被完全剥夺。把个人与公司财产分开，就解决了这个问题，所以才能出现企业家。但如果调查实际历史就会发现，在跨国企业中，有的国家有这样的制度，有的没有，这就无法解释有限责任公司制度的优越性。像这样的案例还有很多，有人会主张，其实制度并不是为了改善普遍性的企业家精神，而是为了服务一小部分人的特殊利益。(注)在第六章中，我将阐述中世纪意大利佛罗伦萨合伙人系统中较为复杂的案例。通常，假设任何一个经济制度都可以被当作解决某些问题的办法是非常危险的。因此，安德鲁·肖特（Andrew Schotter）认为经济学家的责任之一是发展出“社会制度的经济理论”，因为了解一个制度需要我们“推论出制度发展过程中因不断演化而存在的问题。所有演化中的经济问题都需要一种社会制度去解决它”（1981：2）。

这样的主张很像社会生理学家的工作，他们认为任何物种的演化都是为了解决生存问题。在这里，科学事业的创造力被用来畅想什么是可能的。在一个大范围的批判中，斯蒂芬·杰·古尔德（Steven Jay Gould）与理查德·勒温庭（Richard Lewontin）称这样的解释为“适者生存”的故事，并评论道：“对一个适者生存故事进行否定后，往往会有新的故事取而代之，而不是出现对不一样解释的需求。我们的想象力有多丰富，

适应的故事就有多无所不包，新故事总可以想出来。如果一段时间内没有新故事了，论者也总会祈求这只是暂时的搁置，并坚信以后还是能想出来的……演化论者经常……只要编排出了一个可能的故事，就以为他们的工作已经完成。可能的故事总能找得到。历史研究的关键点在于找到标准以提出针对走向现在结果的整套可能路径的适当解释。”（1979：153-154）

如同古尔德与勒温庭在对社会生态学的批评中提出的，“适者生存”的故事的基本问题在于，从原则上诉诸历史方法时，他们实际上是诉诸了一个“必须”发生的猜想而越过了历史研究。同样地，当你让一个问题“必须”演化到值得关注的程度才去解释一种经济制度时，你已经暗示选择了均衡状态的比较静态研究，而不是研究制度在历史中被创造的动态过程。这样的论述多少预设了系统现在的均衡状态，因为一个还在演化的制度无法通过考察来揭露它是为了解决什么问题而演化的。

这样的解释策略或明或暗地涉及了物竞天择机制，也就是那些无法解决环境问题的物种会倒毙路旁，只有有可见的制度解决方案者才能存留。这类论述最经典的展示是米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）1953年发表的极具影响力的论文《实证经济学的方法论》（1953：16-22）。在经济学中，这种论述逐步演化并指出，没解决的问题代表了可能的利润，理性的个人一定会利用这样的机会。无效率一定会被套利而消失，现代经济学的部分台词就是“你无法找到躺在街上的钱”。[注]这假设了一种制度在它能被写进经济学辞典之前必须解释出它以何种方式增加了效率，尤其在新制度经济学中，“效率分析”意味着说出一个关于制度适者生存的故事。这部分来自对“旧制度经济学”的一个反应，后者往往考虑制度起源于法律、社会学或历史的因素。[注]

即使在生理学中，达尔文式物竞天择的基因机制也是十分清楚的，但古尔德与勒温庭还是注意到任一特定的适者生存的故事其实都只是臆测，甚至和实际发生的事实十分不同（1979）。他们十分漂亮地列举了这样的臆测带来的错误。在经济中，物竞天择机制最可能就是竞争市场

的惩罚，但却很少有这样的竞争市场足以把所有的无效率清除出去，并把所有问题解决。㊟ 而我主张经济行动和制度基本上来自行动者的复杂网欲执行的多种多样的目标，而且如果不了解历史演化过程和相关行动者的社会网，我们就很容易误读它的经济结果。

随意求助于达尔文式的修辞学，将得到对行为模式与制度过于乐观的观点。功能论解释的缺陷早已被细数了许多遍（Merton，1947；Nagel，1961；Hempel，1965；Stinchcombe，1968；Elster，1983），并且我们也严格要求一个被解释变量必须被其所声称的要解决的问题加以清楚解释。㊟ 如果要概括它们的理论，我只简单地建议，在一个功能论者的解释被接受之前，应先回答四个很实在的问题：（1）在什么意义上"问题"真的是一个问题？如果所谓的"问题"只是被理论提出来当作必须解决的理由，那么这样的解释就立刻失去了意义。（2）"解决方案"真的是答案吗？即使问题是真实的，我们审视的制度最好能真正解决它；如果不是，功能论的解释就不具有说服力。（3）我们知道这个解决方案的产生过程吗？回避了这个问题，我们就只是假设了所有问题都必须自动地解决，如前所述，这是一个并非人人都能支持的观点。

功能论部分解释了必须回答预设的问题为什么和如何真正地解决了。然而，一旦我们知道了在什么情境下解决方案能够产生，其实我们也就知道了什么情境下它不能产生。在实践上，这就意味着问题总在那里，但解决方案却不可能总是出现，而是有时出现。所以这样的解释模型要求我们更深入地去了解被解决的问题，以及解决方案能够出现的条件。这导致了第四个问题：（4）为什么是这个方案？一个问题可能的解决方案在哪里？在何种情况下会出现其他方案？这就好像是问题（3）的答案，将会使我们渐渐远离原始的功能主义解释，从而缩小了一个静态的功能论与基于历史进程的动态理论间的距离。

功能论看起来十分合理，因为经济制度似乎和当下经济环境十分契合。但这可能肇因于制度本身在重塑环境，从而使相容性大为提高。比较静态的分析很少能揭示这样的过程，因而取而代之的是说服大家视环

境为创造制度的外生变数。当然经济环境会限制制度的组成结构，但这样的限制可能比我们想象的广泛得多，结果可能会是稳定的数个均衡解[注]；系统的历史轨迹会决定哪一个方案真实发生，这使动态研究成为必须。

经济史的研究者采用了技术发展的相关论述，称为“路径依赖”。举例来说，保罗·大卫（Paul David）指出，QWERTY（全键盘）[注]的安排方式其实是极其没有效率的，但却从19世纪90年代起就成了产业标准。即使有非常多更有效率的设计，但是因为QWERTY已经被大量的机器和使用者所“锁定”（locked in）而变成了产业标准。在更一般化的推论中，布莱恩·亚瑟（Brian Authur）提出了一个随机模型，表明一个早期阶段的随机事件如何锁定后来的结果，而和整体的效率毫不相干。在一个“路径依赖”过程中，人们能看到规模带来的渐增报酬，一旦一种技术的使用人数在数个竞争者中暂时领先，就会使它对多类的行动者变得有利可图，而大家既会改进它，也会调整环境促进它的更多应用。更多的应用又会进一步带来改善，同时使较少为人使用的竞争技术变得没有利润。最终，一连串的事件可能会把原本较没效率的技术“锁定”（Authur，1989）。

这样的论述扩展开来，只有历史分析才能解释经济结果。与之相较，我们假设任何技术的采用都是报酬递减的，此时静态分析就是充分的了。经济结果是唯一解，且与市场形成过程的微小事件或选择发生的顺序无关。相反地，如果在报酬递增的假设下，各种结果都会成为可能。不显著的情境在正反馈中不断放大，“颠覆”了整个系统去“选择”现在既有的结果。一些历史上的小事件变得十分重要。当看到一个技术的支配地位或一个经济结果从竞争者中脱颖而出时，我们必须十分谨慎，避免只是找出方法说明胜利者“与生俱来”的优越性以致适者生存（Authur，1989：127）。

这些研究基本上关心的是技术，但我将在后面几章中论述，很多其他经济结果和制度过程中也有“锁定”的现象，并且不必然导因于随机

的“小事件”，而是该分析利益相关方的行动所形成的网络，绝非寻找问题的解决方案。而且在经济研究架构中认为的“随机事件”常常在社会学的解释中是可以被系统性考察的。“锁定”的技术概念相当于社会学中的“制度化”，就好像那些没能广泛使用的技术被人遗忘且被视为技术水平不足，同样那些制度的另类选择没有真的发生，也会被遗忘，而且适者生存的故事还会论述留存下来的制度是如何在既有环境中不可避免地被选择的。经济制度的社会学解释的一个关键问题是，在什么情境下这样的故事可能是正确的。在下一册中，我对美国电力产业的分析就十分符合这样的描述[注]。

值得注意的是，那些支持方法论个人主义（methodological individualism）的学者也常常支持功能论，主张一个仅与个人行动精细相连的自我平衡系统[注]。这样做的好处是，可以不必处理行动与制度如何共同演化的历史细节。另一个十分相似的解释策略是，用文化差异解释经济结果与制度，这也能诉诸相似的思路。

“文化主义者”的站位并不来自于经济逻辑，而是强调不同族群产生的不同文化信仰、价值观，以及决定其可见行为的族群特质解释了经济结果与制度。基于最近的理论发展，这样的论点经常被总结为“社会资本”[注]。被归类为有着“新教伦理”的族群，会更勤奋地工作，并产生更多的成功企业与其他的经济结果；一个在层级中有合作文化导向的族群，也就是个人会顺从社会的族群，会发展出较平顺运作的工业企业（常被认为是日本的文化特色，请参考Ouchi，1981），而一个信任限于家族圈子中的社会将很难管理规模很大的经济组织（Fukuyama，1995）。[注] 在次文化层次中，不同企业会有不同文化，而文化差异会抵抗并购或至少使并购成本增加。

如果一个族群的行为真的完全是由其文化所决定，那么我们就可以忽略制度的历史演化细节。只要文化保持稳定不变，就不会有这样的共同演化。就和很多功能论的主张一样，这样的文化论总是令人不安地悬在循环论证之上，因为文化信仰和可观察行为之间的关系总是从行为推

论信仰，而不是有什么客观外显的证据。

更糟糕的是，这样的文化研究视其为一种对个人行为静态并机械式的影响：一旦我们知道了一个被有效社会化的个人的社会位置，其他关于行为的一切也就都自然而至了。个别行动者的主动性被完全剥夺，这和主张个人主动性是最重要因素的方法论个人主义大相径庭。文化成为外在的力量，就如同自然神论中的上帝，把事物用力一推后就不再进一步施加影响了。一旦我们知道了一个人的行为是如何被影响的，有目的的行动和既存的社会关系与结构就都无足轻重了。社会影响已充斥在每个人的大脑中，所以在实际决策时，这个人就和“经济人”一样是完全原子化的，只是有着完全不一样的决策规则。而一些对文化影响力更为深邃的思考（Fine和Klienman，1979；Cole，1979；Swidler，1986；DiMaggio，1997）清楚地指出，文化影响不是一次性的，而是一个不断发展的过程，持续在互动中建构与再建构。它不只形塑其族群成员，同时成员也部分因为他们自己的策略因素而反过来形塑文化。因此我在这里不是要贬损文化影响人类事物的重要性，只是反对它被误用，被当成循环认证逻辑和仅仅用来解释残差的事项。我将在第二章更深入地探讨这一问题，思索文化、规范与其他心理因素对经济行动的影响，并会在第五章和第六章中讨论文化和制度的关系。

---

1. 这类特定情境，即狭隘利益事实上导致了有限责任制度产生的情境，及其事与愿违的条件（详见Marchetti和Ventoruzzo，2001：2804-2805）。

2. 这一华丽的言辞很容易转变成对经济学家的调侃，说他们在路上看到一张20元的钞票也不会去捡，因为如果这是真钞的话，应该早就有人把它捡走了。这个特例是用来定义经济学家的，明明知道现实中一些事情是真的，也保持怀疑态度，因为这在他们的理论看来说不通。

3. 这实在是一个有趣的案例，最近制度经济学的知识史竟重演着1890—1940年社会人类学的故事。在20世纪30—40年代的结构功能人类学，攻击较早根植于历史（有时是揣摩出来的历史）的人类学，并为静态功能分析辩护，其理由是，人们需要将任何社会类型都解释为全部社会整体的有机构成，以便为“社会系统如何整合良好”提供完全且深入的理解。因此，布罗尼斯拉夫·马利诺夫斯基（Bronislaw Malinowski）攻击“一些社会类型不过是早期残留而已”的观念。“以任何的‘残留’为例”，他提出，“你将会发现，最基本也最

重要的是，所谓文化‘遗留物’的残留本性基本上是源于对事实不完全的分析……该观念最大的危害是妨碍有效的实地研究。即观察者不再去探索文化事实在今天的功能，而只是满足于找出一个严密的自我相容的社会实体”（1944：30-31）。

4. 理查德·纳尔逊（Richard Nelson）与西德尼·温特（Sidney Winter）详细说明了使演化论主张成为可能的严苛市场竞争条件（1982）。也可以参考梅耶和朱克（1989）警告性的关于“长期衰败的组织”的故事。

5. “有待解释”的拉丁文，一个典型的科学哲学用语。

6. 数个均衡解在这里是指，一个问题不会只指向一个制度的解决方案，而是指向数个可能的答案。——译者注

7. QWERTY就是今天我们所用的键盘，比如最常打的字母a要用小指打，在以前用机械打字机时，因为小指力气不够，所以a常打不上去，因此这种键盘的设计被认为很没有效率。——译者注

8. 符合“锁定”的故事。——译者注

9. 自我平衡系统是指，行动者的社会网被遗忘了。——译者注

10. 这里“社会资本”指的是集体或宏观的社会资本，不同于微观的或中观的社会资本。——译者注

11. 我将在第三章中仔细讨论“信任”问题的例子。

1.4 低度社会化与过度社会化

关于人类天性的元假设以及相关的概念导致了不被明说的关于人类行动本质的系列理论。当我们的推论太急时，这些概念就受到很大的扭曲。举例来说，社会学总以为行动者高度敏感于他们所处社会的刺激，这一观点就被社会学家丹尼斯·朗（Dennis Wrong）所批判，认为其是“现代社会学中对人的过度社会化概念”（1961），也就是认为人过度敏感于他人意见的一种概念，因此会完全服膺于建立在规范与价值上的规定，在社会化中将之完全内化，所以服从是不假思索、自然而然的，丝毫感觉不到负担。

朗注意到，“社会学家最常有的任务就是提醒大家注意人类在各种情境中强烈地渴求并争取身旁朋友的良好意见，尤其是那些过度强调他人动机的理论与意识形态。因此社会学家会描述工厂工人更在乎其他工人的态度，超过他内心的经济动机的召唤……我的目的并不是要批判这类研究的发现。我反对的是，虽然社会学家也会批判过去为试图找出人类某一行为的基本动机而进行的一些尝试，但他们自己心中却一直存在着人们的另一种渴望，就是想要得到一个良好的自我形象以赢得他人的认可”（1961：188-189）。

因为塔尔科特·帕森斯的缘故，这样的论述在1961年达到了顶峰，在其里程碑式的著作《社会行动的结构》中，他试图通过强调社会共有的价值来超越托马斯·霍布斯（Thomas Hobbes）提出的秩序的问题（1937：89-94）。帕森斯把霍布斯的观点归类为“功利主义”传统，从而攻击了视个人为原子的观点，反对个人不受别人或更广泛的文化及社会传统的影响。当然，我们如果仔细阅读功利主义者，如大卫·休谟（David Hume）、杰里米·边沁（Jeremy Bentham）以及约翰·斯图亚特·

穆勒（John Stuart Mill）的著作，就不会支持这样的分类。相反，这些社会学者还是展现出很大的兴趣去研究社会制度、规范与互动如何修正和形塑个人的行动（Camic，1979）。

帕森斯所谓的“功利主义”传统与“实证主义”传统大多数指的是古典经济学或20世纪的新古典经济学。[注] 传统中最典型的论述就是化约主义，并且我们可以称为“低度社会化”的观点，它拒绝了所有关于社会结构与关系对生产、分配或消费的影响。在一个完全竞争市场中，没有生产者与消费者能显著地影响总供给与总需求，进而影响价格或其他的交易条件。如阿尔伯特·赫希曼（Albert Hirschman）所注意到的，这样理想的市场包括，“大量的作为价格接受者的匿名购买者与销售者提供完整的信息……交易双方没有任何持久的个人或社会性接触也能让交易运作良好。在完美竞争下，不会有讨价还价、协商沟通、相互劝告或相互调整，以及其他各种能促使双方相互熟知的重复接触或维持关系的操作，进而使合约成功地执行”（1982：1473）。

古典经济学家把社会关系当成竞争市场的累赘。因此，亚当·斯密（Adam Smith）抱怨说，“同一个交易中的人很少会见面，即使为了娱乐消遣。但如果为了密谋对抗公众或发展一些提高价格的策略，他们则会有所对话”。他的放任性自由主义的政治态度又不容许他提议反托拉斯的措施，但他确实曾主张撤消一项规定，不再让同一交易中的人登记在公开的名簿中，因为“这样公开披露信息会使交易中的每一个人都知道去哪里找其他交易者”［（1776）1976：145］。比这个毫无说服力的政策建议更有趣的是，亚当·斯密隐含了一个假设，就是真正的完全竞争市场需要社会原子化。这样的立场一直持续到20世纪，比如乔治·斯蒂格勒（George Stigler）在《价格理论》一书中表示，“如果经济主体间有个人关系，经济关系就不可能是完全竞争的”（1946：24）。

虽然一些古典经济学家（如约翰·斯图亚特·穆勒）以及一些非主流经济学者（如马克思以及德国历史学派），仍然对经济行动的一般社会条件感兴趣，但源自大卫·李嘉图（David Ricardo）的更严谨和定量化传

统却不断地缩小了研究的焦点，把非经济的因素排除在外。[注] 在19世纪末至20世纪初的方法论大论战中，新古典经济学的“边际主义者”辗压了德国历史学派，从而使这样的排除获得最终胜利。边际主义方法，尤其是被阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）“极大化”的数学方法，化约地用供给与需求决定的市场价格“解决”了古典的价值问题（Deane，1978，第七章）。

但是在“过度社会化”观点与我们可以称古典或新古典经济学为“低度社会化”观点之间，存在一个理论上的疑惑：两者都预设了原子化个人的行动。在“低度社会化”观点中，原子化来自个人利益的狭隘追求；在“过度社会化”观点中，则导因于行为模式被内置，从而很少受到社会关系的持续影响。即使经济学中个人的效用函数是开放的，让人的行为可能受到影响，但这样“过度社会化”下的、取决于社会价值与规范的内置化社会因素，并没有在这方面带来和经济学本质上的差异。[注]“过度社会化”与“低度社会化”概念在个人原子化上取得了一致，进而把当下的社会背景排除在研究之外。这类疑惑的一致性却早为霍布斯的“利维坦”（Leviathan）所预示——深深陷在“自然状态”中的人产生了完全的无序，然而一旦把权力交出去，权威的力量就变得温驯而高贵；靠着一纸“社会契约”的巧妙安排，人们就从“低度社会化”完全地倾向了“过度社会化”。

“低度社会化”与“过度社会化”观点的一致性正好说明了，为什么现代经济学家如此容易就接受了关于文化的决定性力量的“过度社会化”的观点，后者与化约主义相一致，以为个人一旦接受了文化的洗礼就不再需要注意社会位置与互动网络，其行动仍能得到有效分析。即使有一些关注社会关系的经济学模型（Becker，1976），也还是会抽离于关系的历史与他人关系的相对位置之外。在这些模型中，人际关系都被描述为类型化的、平均的、“典型的”——缺乏特定的内容、历史或结构位置。行动者都是有代表性的，从他们的角色位置和角色组合就可以推导出他们的行动。因此我们可以推论出工人与主管、丈夫与妻子、罪犯与执法

者双方如何互动，但这些关系并没有超过已有角色赋予他们权利与义务之外的个人内涵。这样的分析过程正是结构社会学家对帕森斯社会学的批评——把个人关系的细节让位给一个整体概念架构中的微小角色，相比于来自终极价值导向的规范性质角色和惯例的长期结构，这只是附带现象。

一个可以结出累累硕果的人类行动分析，包括经济行动，要求我们避免隐含的原子化观点，不管是从“低度社会化”的极端，还是从“过度社会化”的极端的角度。事实上，行动者既不会像原子一样孤立在他们的社会脉络之外做出决定、采取行动，也不会盲目遵从他们刚好所属的社会文化族群为他们的特殊类型所写的表演脚本。相反，他们有目的的行动背后的意图嵌入在社会关系具体且不断发展的系统中。这些关系网络构成了联结个人行动、社会制度和文化间的中观层次的关键部分，而如何用中观层次联结微观与宏观层次现象正是本书主要的兴趣所在。

---

1. 我推测，因为帕森斯完全是作为经济学家来接受专业训练的，所以他熟悉古典和新古典经济学的文献，却较少受到功利主义传统的熏陶，他有关功利主义的立场应该是这么得来的，即从他在经济学中发现的哲学立场出发，认定其根植于功利主义传统，并回推功利主义是什么。

2. 因此，李嘉图的《政治经济学及赋税原理》被不断地程式化，极像20世纪的新古典经济学著作。他只在一个地方触及了社会关系的影响力，那就是国际贸易。面对为什么不同国家生产同一货物会有不同生产效率的问题——如果人员和资本都如他所假设的可以自由流动，这就不可能了——他的评论是，“经验显示，当资本不在所有者的直接掌握之下，妄想出来的或真真实实的资本并不安全，加上一个人离开他或她的母国时，需要适应新的政府与法律、放弃旧有的社会联系所引发的不适，实实在在地使资本难以外流。我不无遗憾地看到，这类感受难以削弱，使大多数的人满意于在母国的低回报率，而不会让资产在他国获得更好的配置（1821：143）”。很明显，在他的理论体系中，李嘉图允许这样的例外，是因为他赞同其结果。一个在国际贸易中完全竞争的市场意味着人们完全不依恋于家庭、家人与母国，对这一切的渴求，都落在古典自由主义者的思想轨道之外。

3. 这意味着帕森斯（1937）试图弥补其所认为的功利主义思想缺陷的解决方案，并未如其所设想的那样，远离其所攻击的立场，并与之形成截然不同的分野（这里的分界是原子化的离场。——译者注）。

1.5 社会网与“嵌入性”

中观层次的社会网之所以重要，是因为它避免了“低度社会化”和“过度社会化”两个理论极端。具体地说，社会网之所以重要，是因为人们在同时追求经济与社会目的时，会考虑他人作为一个显著的因素。这个相关他人网络很重要，而且相关分析的论述已被认为是“嵌入性”观点，部分观点在我于1985年写的相关论文中已有论述。大部分这一类的研究被认为是“新经济社会学”（Granovetter，1985；Swedberg and Granovetter，2011）。但是，当大多数人将“嵌入性”的相关观点界定为经济的社会网分析时，我在1985年关于“嵌入性”的论文中认识到的可能更远、更多。我也使用了它更广的含义，是指非经济的社会方面，不只包括社会网与其带来的结果，还有政治、宗教以及广义的制度性影响力。社会网在微观与宏观层面间扮演了中介变量的核心角色，我在这里的部分工作就是进一步发展理论让社会网与更大的社会分析主题（如信任、权力、规范、价值以及制度分析）相关联起来。正是因为这些主题是重要的解释概念，所以社会网是了解它们的关键。

本书并不是为了解释技术论证或社会网分析的细节，这样的卓越研究已经有很多了。[注] 阅读本书的读者应该对社会网概念已经有了基本的认识。但这里点出几个关于社会网与其他社会结果互动的理论论述与法则仍是十分有用的。关于重要概念，我只会提出三个，因为它们在本书后续发展中十分有用。

1.网络与规范。如同我将在第二章中更仔细讨论的那样，规范——人们在某一特定情境中认为正常且得体的行为——在一个更紧密的社会网中才会更清楚地被认识、更坚定地被支持，并且更容易被执行。[注] 社会心理学相关的经典论述主张在一个紧密网络中，大量特定的路径会

将想法、信息与影响力传达到各个节点上（Festinger、Schachter和Back，1948）。因此这使规范更可能重复地被提及和讨论，并使其更难被隐藏，从而使之受到更大的压抑。一个合理的推论是，在其他条件不变的情况下，一个团体越大，就越难形成并有效执行规范，因为网络密度会较低。这是因为人们在认知、情感、空间与时间的限制内很难经营很多社会纽带，所以大网络往往会分裂成许多小派系（Nelson，1966）。

2.弱连带的优势。较之强连带，新信息更容易通过弱连带传递给他人。我们的亲密朋友会在相同的朋友圈中活动，所以从他们身上学到的常是我们已经知道的。弱连带或是我们经常说的“认识的人”，更常有机会接触我们不认识的人，从而带来新的信息。一部分原因是相较于认识的人，亲密朋友因为“人以群分”和我们相似度高；另一部分原因是他们和我们在一起的时间较长。“认识的人”会在我们不熟识的圈子中活动，从而在我们密友圈所能揭露的信息之外为我们另开一扇窗。因此，当我们需要一份新工作、一个稀缺的服务或一些重要的投资或项目信息时，虽然我们的亲密朋友会更愿意帮忙，但“认识的人”才会真正帮得上忙。社会结构决定了动机。这是我所说的“弱连带的优势”（Granovetter，1973；1983）。

在更宏观层次的分析上，请注意，如果一个人的每一个亲密朋友都相互认识，他们将会形成一个小团体，而小团体之间如果有所联系，那么会是经过弱连带而非强连带。弱连带的社会位置以及组合模式会是影响信息在较大社会结构中传播的决定因素。这或许就解释了为什么在高科技产业中，职位流动快速的产业区会比充斥着自我封闭又以垂直整合企业为主的地方能更有效地传播先进技术（Saxenian，1994；Castilla等，2000；Ferrary and Granovetter，2009）。

3.结构洞。个人如果有社会纽带连接相互分离的多个网络，那么就可以享有极大的战略优势。当这些人是信息与资源从一个网络传往另一个网络的唯一一座桥时，他们就有能力从其所跨越的网络中取得“结构

洞”的利益（Burt，1992）。在这样的情境中他们享有了中间人的位置，并因此得到了实质的“社会资本”[注]（Burt，2005）。我将在第四章中更深入地谈中间人的利益，进而探讨更大范围的社会网与权力的关系。

这几个重要概念和其他的一些社会网原理是谈“结构性嵌入”的有用工具。一如社会行动与结果，经济行动与结果也同时受一个行动者和他人的关系以及这些关系的整体结构所影响。简而言之，我将分别用“关系性嵌入”与“结构性嵌入”来指这两个嵌入理论的概念。

关系性嵌入指的是一个人与特定他人的关系本质。这个概念涉及的是一对一对的人，用社会学的术语，就是“双边”。关系性嵌入对个人经济行动有着强大而直接的效果。一个雇员与主管如何互动不仅取决于不同的工种在劳动分工上的含义，还取决于他们之间因长期互动的历史而产生的双边关系。这多少在经济学家研究的效用函数交互作用中体现了出来，也就是一个人的效用函数包括了另一个人的效用函数作为参数，更直白地说，就是他们的福祉变成你个人福祉的一部分。但这还不够，因为它没能掌握你对他人的行为也依赖于一个相互预期的结构，这是一段关系的本质部分，尤其是在强连带中，这会形成一个行动者的自我认同。

不只特定的双边关系会影响你的行为，而且这些关系的综合效果也会影响你。仅仅与一群人的联结就会修正个人的经济行动。因此，一个人即使面对很多外来的经济诱惑，也还是有可能留在一家公司中不离职，因为你对一群好同事还有所依恋。这种依恋所显现的价值观同时也解释了雇主在招聘新员工时，即使没有任何经济利益上的好处，他们也倾向于在自己员工熟知的人中去寻找。

有一些经济学者强调了一些关系性嵌入的元素，比如哈维·莱宾斯坦（Harvey Leibenstein，1976）和贝克尔（1976），即特别关注了一对人，如丈夫与妻子、员工与主管在各自角色中所包含的规范与利益。这样的关注稍稍缓解了经济学对方法论个人主义的聚焦。但是因为这样的

双边行为抽离了他们的个人历史，以及历史被嵌入在更大网络中的方式，我以为它仅仅是将原子化个人转移到了较高一点的层次——双边，仍不能看到比内化的、先设的角色影响之外更宽广的因素。其实我们再次看到这只是加入了过度社会化的概念——人们完全按照角色赋予的要求而行为——以执行一个实际上是原子化和低度社会化概念下的行动。

结构性嵌入指的是一个人嵌入的网络的整体结构对个人所施加的影响。相比关系性嵌入，结构性嵌入对经济行动的影响更加精微而不直接。所以，一个员工可以很容易地与广结善缘的主管保持良好关系。但是如果主管和员工的关系不甚和睦，尤其是其他员工又结成了亲密朋友圈，这就会让与主管关系良好的人日子很难过，压力可能会强到使之远离这样的亲密关系。如果其他员工没有组成一个亲密团体，这样的压力则只会带来一些困难情境而已。

我说及此案例是要提出一个原理，两个人互动到什么程度才是关联着其他人的，这个双边关系所在的团体的行为会更有效地把信息传递出去，从而更能形塑一个人的行为。因此在高网络密度的情境中，一个员工在团体的规范下很难想象再与主管保持亲密关系。

结构性嵌入也会决定一个人做决策时取得什么样的信息，从而影响其行为。因此一个人是否离职不只取决于你的社会连接属性，同时也取决于你是否能得到其他好的就业信息。你是否会买一个特定品牌的香皂，部分取决于你的社会网整体结构，以及经由此结构传递来的信息与他人的影响（Katz和Lazarsfeld，1955）。员工是否认为他们的薪酬公平，取决于他们如何建构薪酬的比较团体，这不只源于他们在劳动分工中所处的位置，也受工作场域中非经济性社会网络的影响，比如那些亲属或地域近似性的团体。这是一个经济性与非经济性制度如何交互运作又如何为彼此带来影响的好例子，这正是第六章的主题。

与关系性及结构性嵌入不同层次的另一分析是时间的嵌入，这也极为重要。同样，它也反对时间化约主义，后者则排除了关系及社会网结构过去的历史对今日情境的塑造。在一个持续的关系发展过程中，人们

不是每天都更新记忆，而是带着以前互动的包袱进入新的一天。虽然相关研究很少，但人类认知中有值得注意的能力能把过去久远关系中的一些细节及情绪韵律储存起来，所以一个人即使很久没和一个特定对象打交道，关系再启动时也不是从一片记忆乱码中开始，而是从过去得到的共同理解与感情开始。这又回到了之前讨论的路径依赖问题，并将其范围扩展到了社会网的历史。

社会网结构通常来自于时间的过程，除此之外我们无从了解它。因此，当谈到大量的农民工或“雇约工”在工厂中罢工时，如德国的汽车工厂，查尔斯·萨贝尔（Charles Sabel）注意到“农民工的罢工往往只是一个小插曲，孤立于工厂的正常生活之外，也进一步造成农民工与其他工人的分离。然而，这些小插曲却把一些农民工带入社会外缘的人脉网中，比如战斗型工会，同时还有他们的工人以及一些管理层的代表……当这些关系在一定程度上持续，他们就会形塑出下一次冲突的路径”（1982：136）。通过对这类关系进行追踪，萨贝尔对20世纪70年代的意大利产业关系骚乱有了新的诠释（1982，第四章）。一个好的横向研究会注意到这样的关系是两个团体间的连络官，但没有研究阐述对现在这样的结构产生的情况，怎样才会有一个一般性的论述。少了这样的研究，分析者很容易滑入文化论或功能论的陷阱，从而忽略了使它们发生的历史动态演化。此案例也启迪着我在第三章中对信任辩论的分析，因为此观点认为信任从一系列的事件中涌现出来，而不是如很多经济学家所说的从家庭或文化教养中涌现出来。

---

1. 最标准的参考书是斯坦利·沃瑟曼（Stanley Wasserman）与凯瑟琳·福斯特（Katherine Faust）的书（1994），它如同社会网分析百科全书一般。另一本新手入门好书是斯科特的书（2010），以及如想看更多细节可以参考他2013年的书。在线上参考社会网分析则可以看罗伯特·汉内曼（Robert Hanneman）与马克·里德尔（Mark Riddle）的书（2005）。如果读者想对社会网的概念有一般性了解并学会操作社会网分析软件和可视化软件，应该参考诺伊（Nooy）、梅瓦（Mrvar）和巴塔格勒（Batageli）的书（2011）。想用社会网分析来建构经济学模型者，杰克逊的书（2010）以及伊斯利（Easley）及克莱因伯格（Kleinberg）的论著（2010）将会十分有用。一个将众多社会网

研究主题加以比较综合的书可以参考斯科特和卡林顿（Carrington）。

2. 社会网的“密度”最简单也可能是最重要的定量测量法就是，一个网络中实际有的联结数和最大可能联结数的比例；一个有n个节点（node）的网络最多可能会有n（n-1）/2条联结，节点可能是个人也可能是一个诸如组织这样的集体，而联结则是分析者想要分析他们之间的任何关系，比如友谊、憎恨、操控或公司董事的交叉持股。更多关于社会网分析的技术细节可以参考沃瑟曼与福斯特的书（1994）。

3. 此社会资本指的是个体社会资本。——译者注

1.6 个人动机

要找到一条路径，从完全强调个人利益的理论走向引入这些利益会从属于一些较大社会实体的理论，我们需要进一步讨论个人的动机。行为可能是工具性理性导向的，可能是个人导向的，可能是经济导向的，也可能是社会导向的。

这些分野首先要探讨一项行为是否可以视为达成某个目的所需要的手段。这个问题有时可以架构为工具性行为或自有性的（consummatory）行为，后者指的是行动不为任何目的，只为了其本身。这类行为追求从简单的快乐主义到最纯真的价值观的任责（commitment）[注]，但基本上有别于或明或暗地为了某个结果精心计算出来的行动。社会理论近乎忏悔地谈论这类行为，认为它常是轻率而不经大脑思考的。一个例子是韦伯所说的“价值-理性”行动：“举例来说……那些人不管会带来什么成本，都会采取行动，以追求基于责任、荣誉、美的诉求、宗教召唤、个人效忠或一些无论内容是什么的重要原因而产生的坚定信仰……‘价值-理性’行动经常混杂了对行动者而言和他们绑定在一起的‘天命’或‘必需’。”在一般工具理性意义上，这类行动不是理性的，因为“行动者越是无条件地献身于价值本身，献身于纯粹情感或美感，献身于完全的善或对责任的完全服膺时，就越不受行动后果的考量所约束”［Weber（1921）1968：25-26］。韦伯也区分出了这类不同于“手段与目的”导向的各式各样的行动，称为由情绪所驱动的“情感性”行动。他举了一些例子，比如那些满足于“复仇的需要、感官享乐、献身、来自上天的祝福或消除情感上的紧张”的行动（25）。

在经济思想史上，工具的或非工具的区分常被混淆于是否是经济的或非经济的导向的行为——一个十分奇怪的命题，毕竟理性的非经济目

的的行动和非理性的经济追求都是经常可见的。举例来说，阿尔伯特·赫希曼（1977）追踪发现，几个世纪以来人们经常把“激情”与“利益”区分开，后者指的是假设为冷静、理性以及互惠行为的经济性动机。非经济性动机就渐渐被放入“激情”类别中，并假设它追求的不是理性行动，所以不适用于经济分析。到了亚当·斯密时代，这一区分就牢牢地稳定下来。在维弗雷多·帕累托（Vifredo Pareto）写作的作品中，经济学和社会学是分开的，所以一个人要学这一类就不用注意那一类。[注] 受帕累托的影响，保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）在他的《经济分析基础》一书中评论道，“很多经济学家会基于理性的和非理性的行为把经济学与社会学区分开”（1947：90）[注]。之所以造成把经济行动等同于理性与文雅行为的困扰，原因之一就是经济论述对经济中的背叛与欺诈视而不见。

第二个分野则是行动是否是“自私的”（或个人中心的）。有一些理性选择学派的观点否定了利他主义行为的可能性，进而主张任何行动都可以被理论化为行动者达成某项目的的工具，不管其是否同意。阿马蒂亚·森（Amartya Sen，1977）称这样的循环论证为“定义性个人中心主义”。如同森在其知名著作中所述，一项社会理论，尤其是经济理论，其重要议题正是排除利他主义的循环论证是否有效。森认为这是无益的，因为有太多的例子显示，人们会牺牲自我利益只为履行“责任”以呼应他们认为必须的原则、价值或为了超越自我的社会实体的福祉。在定义上就被局限的自我中心主义已经封锁了理解这些重要例子的可能性。不过，森关于“责任”的例子仍然是工具性的，在“手段与目的”框架内，他分析一个人阻止别人刑讯的个人中心动机时，区分出两种：一种是刑讯使他感到恶心，另一种是他认为刑讯是错误的行为，即使两者都会是危险的且会降低他的效用。在两个案例中，行动者都有一个期望看到的目的（停止刑讯），它并不曾被描述为追求一个自有的行动事项。

第三个分野对人类动机而言并不是那么的基本，却对本书的讨论十分重要，这就是一个行动只追求经济目的，还是只追求社会（非经济

的）目的，抑或是两者都追求。在这一章的剩余部分，我会对这一分野与其结果进行详述。在第二章，我也将重述第二个分野，探讨经济行动如何受到“责任”的影响——大家共享的正当行为、正义、公平的概念，这些都超越了个人利益的诉求。关于第一个问题，行为是否该放入“手段与目的”框架中分析，是最难表述的，我将在不同章节中时不时地提出来讨论，尤其是我在谈到一个实用主义者认识论的一些隐含之义时。

除了追求所需货物与服务的经济动机之外，在任何文化中的个人也会或多或少追求非经济性的社交性、他人认可、地位和权力等目标，这些只有通过与别人结成网络才能得到。这些社会性动机如此重要，所以很难想象人们会如非人性化与原子化的经济生活所预期的那样，在追求他们的经济目的时完全切除达成他们社会目的的任何机会。在后续几章中我们将谈到，当人们积极地避免把他们的经济生活与非经济生活区分开来时，始于中立、非人性化的经济关系的接触却会发展出非经济的内涵，这是十分常见的现象。这样的发展进程在杜尔凯姆的著作中阐述得十分清楚，尤其是他在《社会分工论》一书中表述的中心思想，“即使社会完全依赖分工，也不会变成一堆并列的原子，只有外在的、暂时的接触存在其中。当交换行为完成后，社会成员仍被社会连带所联结，且时间会远远超出那一短暂瞬间”［（1893）1984：173］。

我将在之后几章中论述，即使是纯经济目的行动，也需要通过熟识之人才能达到最高效率。但是因为很多人在追求经济目的的同时也会追求社交性、他人的认可、地位以及权力，既然所有目标可以同时追求，那么他们极有可能会在熟人的网络中发展经济活动。将这些目的分离不仅没效率而且会疏远感情。尤其是对那些用了大半生追求经济成就的人而言，我们很难期待他们不以此为人生标志而将非经济性需求与之分开[注]。反过来说，在熟人网络中发生了如此多的经济活动也使个人很难把他们的经济与非经济目的区分开来。

一个会同时追求经济与非经济目的的人对只重一面分析的经济学分析和只重另外一面的社会学分析而言，都构成了令人望而却步的重大挑

战。现在社会科学理论对如何研究混合性动机还少有见解，只计算个人如何在非经济和经济成果间进行置换还不足以应付此挑战(注)。这或许有时可以，但把理性的经济化模型应用在多样的动机选择之中却是高度误导，因为有些目的是不相容的（请参考第五章），而且行动也不一定是工具导向的。

一个简单的例子是在劳动力市场中经由社会网流传的信息所带来的影响力。一些社会学家也是以工具性的论述来分析如何管理社会网以得到最大经济利益［讨论投资是弱连带还是强连带（Boorman，1975），以及讨论如何利用结构洞（Burt，1992）］。这样论述的价值，即使可以相当直截了当地归为这一类型的案例，我们也很难只停留在一个简单的工具理性的研究框架中。我的经验研究（Granovetter，1975）显示，工作机会的信息总是来自人际关系“投资”的想象，这容易让人被高度误导。一个原因是，正如彼得·布劳在社会交换的限制中讨论的，一个人得到了别人的正面反馈（也许别人认为是一笔对你的投资），常常是当反馈者不以为对方在“回报”时，才有了得到报酬的感觉（Blau，1964：62-63）。人们希望被人喜欢以及得到赞赏。不真诚的认同（如同谄媚者所熟知的）总比没有认同好，但相较于对动机坦坦荡荡的认可，这又显得苍白无力。我在其他地方曾经讲过：“虽然关系投资者也许会有极好的技巧来假装真诚，正如巧言令色之辈所获得的成功，但得到反馈者真正的认可，以及警惕到多数不真诚的情况，限制了社会生活中算计的工具性能发挥的范围（Granovetter，2002：37）。”

日常生活往往与社会理论的世界完全相反，经济与社会的，或工具性与自有性的混合活动经常发生。比如，人们去参加宴会大多只是纯粹为了好玩，但在宴会中却可能有机会得到工作的信息（Granovetter，1995）。劳动力市场与周末社交活动是完全不同的制度安排，而他们的交叉也不依赖于个人的行动。这种交叉的动态发展将是第六章的主要议题。这些制度安排如何交互穿透，将对人们何时会在社会场景中有一个混合且多重的动机产生重大影响。

这些制度安排的相互穿透显示出，经济的与非经济的活动同时发生，甚至是不可避免地同时发生，之所以特别有趣，不仅是因为它复杂化了个人行为的解释，它还产生了超出个人层次的结果，尤其是非经济性活动会影响经济活动所需要的成本与技术。比如，文化中贪腐盛行会拉高货物与服务生产的经济性成本。这种情况常被轻蔑地称为“寻租”（Krueger，1974）。但另一面是，当行动者追求经济目的时使用了非经济的制度，而成本很低甚至是顺道带来的却使经济性成本得以降低。因此当老板通过社会网找员工时，他们不需要——也可能根本不能——花资源去创造亲友的信任感和义务感，使之相互帮忙以找到最适配的员工。这样的信任感与义务感来自亲族制度、朋友制度所形塑的社会形态，任何经济效率只是人们在追求社交性、他人认可与社会地位时不经意间得到的副产品。利用社会网做招聘时，老板善用他拥有权力的优势地位，从而创造了一个将人的经济与社会行动纠结在一起的情境。因此，把这样的混合性活动当作孤立个体与孤立情境中的作为，无疑是极大的误导。

我将在本书的第二章、第五章、第六章中，以及在下一册讨论“贪腐”时再重新对这些议题细细道来。

在后续的章节中，我会建构出一些一般性的原则与论述，以勾勒出最重要的概念工具以及对经济在其社会情境中的解释展开相关讨论。第二章展开了一些有关于规范、道德经济以及文化的论述，关于这些因素在经济中扮演什么角色的激烈争论也许可以为我们提供有效的分析策略。第三章会陈述这样的讨论与回顾，同时也将评论大量的与经济中信任问题有关的文献。第四章会思考在经济过程中权力的作用。第五章与第六章将整合这些概念于动态架构中，解释一些社会制度如何冲撞并形塑经济行动的重要案例。这些章节设定了阶段性工作，以备我在以后各个经验案例的章节中做出更细致的分析，并展示从这里发展出来的概念工具如何能显示现实案例中的广度。

1. 此处译为“任责”，也可译为献身，指的是行为主体让自己变得承担责任、受到约束或负有义务于某种行为进程，或不作为的进程，或对未来行为的某种控制。将该词翻译成“任责”而不是通常的“承诺”的原因在于，“任责”通常指的是行为主体自己单方面的行为，“承诺”则是指向他人的，更多地对应于英文的“promise”一词。——译者注

2. 经济学家把这两者之间的分野当作一个更广泛的经济过程的一部分，该过程使学者、官员，甚至一部分公众都认为经济活动只涉及经济动机。这就是杜蒙特（Dumont，1977）所谓“经济意识形态的胜利”，以及雷迪（Reddy，1984）所谓“市场文化的崛起”。雷迪对法国18世纪和19世纪纺织业的研究表明，官员如何修改资料收集程序以使其符合他们有关“纺织工业遵循了市场原则”的假设，即使有充足证据表明工人和工厂所有人其实还深受传统非经济动机的影响。这类非经济动机会极大地被新的资料收集程序所掩盖。

3. 在与斯威德伯格个人通信中，萨缪尔森承认这样的评论反映了帕累托的影响。

4. 人们在追求经济成就时也会以此得到其社会地位。——译者注

5. 经济与非经济目标并非零和，有时它们是同步增长的。——译者注

第二章

心智结构：规则、价值和道义经济

2.1 心智观念、信任与权力

接下来的三章将关注对经济非常重要的因素，分别是心智观念、信任与权力。它们深度地相互依存，且其重要性没有明显的次序之分。对所有这些因素有两种相同的解读：第一种，它们反映了个体角度的理性行为；第二种，它们反映了某种更大、更模糊意义上的、经由选择性演化过程（该演化过程比其他过程更有利于经济效率的产生）而来的理性。贯穿这些章节的一个线索是，因为我坚定地怀疑我的这些讲述是否足以解释规则、信任或权力，所以我努力去挖掘更为精妙的观点。我相信，对经济的理解必须把握这些重要的社会力量，因此，我们迫切需要更为充分的考量。

通常关于经济行为与社会规则的讨论是分隔开来的，一个原因在于，诉诸“人们理性地从诸多备选项中选择最佳的行为进程，以最大化背后的偏好”这样的术语，很难全面描述社会规则。相反，对规则的充分讨论需要我们严肃地对待人们可能持有的某些观念——事情是怎样的、应该怎么做或必须怎么做的观念，这些观念替代、推翻或者至少是修改着那些原本可能是单单从自身利益出发的行为。一场甚嚣尘上的激烈争论是关于心智状态决定行为的重要程度，如果它们确实重要，那么这些“妖怪”是否可以再次塞回理性选择的瓶子里去？尽管我将就这一未了的争论发表评论，但对我来说，它不如“在经济行动和结果中规则扮演着什么角色”这个更实质性的问题有趣。我还注意到，通常“自利”概念秉承了“个人的目的已被明确界定”的假设，因此“理性的”行动意味着需要找到最有效的实现这些目标的方法。实用主义的认识论（及其知识上的后继者，如“建构主义”）对这个简单的“手段与目的”模式颇有质疑，而我将在这些观点所倡议的“行动和问题解决”的进程中，去考察手

段和目标的共同演化所包含的言外之意，这与通常的“理性行为”范式不同（Dewey，1939；Whitford，2002）。

因为规则和价值是典型的心智观念，涉及个人对经济条件的意义和重要性的主观理解，它们在经济中确实很重要，纯粹行为主义的方法和前提预设因而变得更加难以为继。即使我们同意规则在服务于经济效率的过程中得到了发展，我们仍然不能仅去想象它们会产生多大的影响，除非用事实表明，人们主观上相信它们的重要性，并由此倾向于遵循并强制它们执行，使其免遭破坏。

我从一般标准出发，对这些概念进行了粗略区分。“规则”是人们承认且有时也会遵循的准则，涉及正常地、适当地或“道德”地控制自身的方式，而且这些准则是为社会所共享并由其他人非正式实施的。“价值”是更宽泛的概念，涉及好生活和好社会的构成问题，从原理上讲，更具体的、以情境为导向的规则可以从中被推断出来。“道义经济”（moral economy）这个术语是由历史学家E. P. 汤普森（E. P. Thompson，1971）创造的。后来，它被广泛地用来意指那些特别关注经济发展的规则，比如说，关于“什么经济行为在道义上是合适的”的观念。“文化”（culture）一词在某种程度上表明，规则和价值并不是随机贯穿于个体之中的，群体可能会发展出关于它们是什么的一致意见，进而就“如何看待这个世界”达成更为广泛的共识。许多通常称为“文化”的东西，并不必然涉及我所定义的“规则”：用筷子吃饭是一种“文化”，但却无关“道义”。“规则”的某个变化性使用，是指包括使用筷子在内的一定人群的日常实践，但大多数这样的实践最好是被描述为“习惯”，实用主义者认为“习惯”以某种方式管理着日常行为，它令行为者没有疑问，不以清晰界定的目标为行为导向（Dewey，1939：33-39）。

我在这里探讨了关于经济规则的一些宽泛的问题：它们是什么？为什么人们会遵循它们？它们如何与行为的其他原因相互作用？它们从何而来？它们的内容是什么？它们是可预测的吗？在经济意义上，规则一般如何发挥作用？“道义经济”这个概念有多大用处？在第五章和第六章

中，我会对将规则整合到更高层次的行为概念展开探讨，这些概念包括“文化”“图式”“制度逻辑”“正当性模式”“资本主义的多样性”等。

2.2 什么是合适的行为

人们在经济和其他背景下对“什么是合适的行为”这一观点没有怀疑。争论在于：首先，我们需要在多大程度上援引这些观点，以更好地解释经济行为和经济结果；其次，这种援引是否应该与理性选择和方法论的个人主义相一致。

在一段时间里，价值和规则的区别在社会学一般理论中占据了重要地位；在人类学中，重要程度稍轻一些。大卫·格雷伯（David Graeber，2001：4-5）指出，著名的哈佛大学人类学家克莱德·克拉克洪（Clyde Kluckhohn）在20世纪四五十年代的时候致力于在不同的社会中基于“人类存在”这一人类学理论内核的中心问题，找寻不同价值和丰富多彩的价值“导向”。但他无法就价值的定义或维度得出共识，因此几乎没有追随者。此外，在社会学中，20世纪30—60年代，塔尔科特·帕森斯的巨大影响力，至少在美国，使价值和规则在社会学理论中拥有了一定的特权性地位。

为了在经济学、政治学和社会学之间建立一个清晰的分工，帕森斯认为政治学将自身定位为在社会中使用强制性力量，经济学是指手段对目的的理性适应，而社会学则涉及让社会得以整合在一起的终极价值的研究。对帕森斯来说，理解社会系统的关键在于，一个社会最一般的价值如何“在较低的层次上前后连续地整合在一起，如此以往，甚至可以在最草根的层次上阐明‘控制具体行动的规则’。此外，更重要的是，所有的社会行为都是按照规则模式来调整的”（1959：8）。

相比之下，经济学家历来抵制将规则和价值视作决定性力量。虽然在过去的25年中这一点已经发生了巨大的变化（有关示例，请参见第三章对信任的探讨），许多人可能仍然采取联邦法官和“法与经济

学”（law-and-economics）学者理查德·波斯纳（Richard Posner）的立场，怀疑“许多人做事情时，会因为他们认为这是正确的事情而去做，除非他们事先利用了道德推理的可塑性，调整他们自身利益以适应‘正确的’标准。除了少数圣人，我不认为道德上正确的知识在任何严肃的场景中对任何人而言都有促动性作用”（1998：560）。

当规则在经济生活中确实很重要时，为什么能影响人们，并让人们遵守呢？一个简学的理性选择的理由是，当且仅当利益大于成本时，人们才会遵守规则。对这个简单的论点，杰拉尔德·林奇（Gerald Lynch）基于正式的法律提供了很好的反例：“社会想从它的成员中得到的……不是对遵守基本规则的成本和收益的理智计算，而是对它们或多或少的不假思索地服从。一旦人们明确地认识到这一点，这场战争也就输了；许多人……势必在特定情况下得出这样的结论：算计助推了违法”（1997：46）。或者，正如乔恩·埃尔斯特尖锐指出的那样，许多人“可能会同意这样的观点，即自利是社会的黏合剂，直到他们更仔细地考虑其言外之意才会有所犹豫。按照自己的利益行事，就意味着永远不要讲真话或遵守承诺，除非这么做能获取报酬；如果你能侥幸逃脱，那就偷窃和欺骗……把惩罚仅仅看作犯罪的代价，把其他人看作满足自己欲求的手段”（1989a：263）。

但是，如果人们有超出成本和利益的理由去遵循规则，那么这些理由是什么呢？最直接地，尤其是埃尔斯特（1989a，1989b，1990，1999）主张，规则主要是通过其对情绪的影响来实现约束的，“它们的维持靠的是，如果违背它们，一个人就会被尴尬、焦虑、罪业和羞耻的感觉所折磨。一个人对规则的遵守可能也会被积极的情绪所推进，比如义愤填膺”（1989b：99-100）。埃尔斯特继续说，社会规则“对大脑的控制，是因为它们能够触发强烈情绪”（100）。注在后来的作品中，埃尔斯特有所改变，转而强调一种情绪——罪业感，说它是比其他情绪更重要的决定顺从的因素，“罪业感不仅是社会规则的支撑之一，而且是其终极支撑”（1999：145）。罪业感之所以非常强大，因为它是“由别人对你所做事情的轻蔑或厌恶与非难而引发的”（149）。这是一种“内

在的，以互动为基础的情感”（149）。

虽然关于规则执行的理性选择解释将“处罚维护规则”视作“执法者”对其合理性应用的结果，但埃尔斯特指出，当罪业感作为一种处罚时，这种理性选择解释存在一种内在的谬误：他人的似乎意在诱使罪业感的行为的效率远低于“自发和无意识的退缩”。罪业感的破坏性之所以非常大，在于它反映的是对人的不赞同，而不是对行为，“有罪业感时，人们认为自己是坏人，而不单单是做了某种坏事的人”（151），而羞耻心则指向特定的行为。对羞耻心的反应是去“修复，不去做导致羞耻的坏事。此外，人们往往强烈要求忏悔，最好是针对被伤害过的人的忏悔”（153）。但在面对罪业感时，你的反应是，想隐藏、逃跑、避免被人看见；如果你不能逃跑，“自杀可能是唯一的解决办法”（153）。埃尔斯特指出，“普遍认为，罪业的焦灼感比羞耻的痛苦更强烈……因此，我们常常尽己所能来避免罪业……与避免羞耻相比，我们不那么容易通过自我欺骗来避免罪业”（154），这就是在行为规制中羞耻心不如罪业感重要的原因。

但是，对遵从行为而言，罪业感和羞耻心哪个更为有效，肯定是有争议的。埃尔斯特的观点是，羞耻心比罪业感更容易得到缓解，因为前者可能不为宗教和文化（它们是一种生产罪业感的产业）的成员所共享。然而，一个人却可以想象，在忽视其罪业的苦痛时，整个天主教和犹太教世界一起竖起了眉毛（表示谴责）。20世纪中叶，“文化与人格”学派深受鲁思·本尼迪克特（Ruth Benedict）对两种不同社会所做区分的影响，这两种社会是：主要受罪业感规制的社会（罪感文化）和主要受羞耻心规制的社会（耻感文化），该区分形成于她在战时对日本的研究——《菊与刀》（1946）。虽然她横扫全部文化类型的描述方法可能很少会被21世纪的学者所支持［见1996年乔伊·亨德里（Joy Hendry）关于本尼迪克特研究日本的工作如何被接纳的有趣表述］。但是，很难想象，文化不会做系统性的改变，不会沿着尚未绘制好的图式发生改变，不会因社会控制与人类情感的关系而改变。

我还注意到，埃尔斯特对情感作为规则的重要支撑的关注，映射了最近“道德心理学”的一些研究。这些研究一部分涉及大脑扫描（比如功能性磁共振成像），表明两个独立的进程似乎在道德决策的过程中被激活：一个是自动的、无意识的、以情感为基础的；另一个则是更慢些、更有意识些，考虑了替代性方案的可能结果。与之关联的是，道德哲学家所称的“义务伦理”（即绝对的、无条件的）道德原则，以及作为其对立面的“结果主义导向的”行为（即基于预期结果的道德决策）。［一个精妙的解释，参见菲瑞·库什曼（Fiery Cushman）、利亚纳·扬（Liane Young）和约书亚·格林（Joshua Greene）于2010年提出的观点；一个有所偏向的主张，是乔纳森·海特（Jonathan Haidt）和塞林·凯斯贝尔（Selin Kesebir）在2010年提出的，认为快速而情绪化的过程占据了压倒性、主导性地位。2011年丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）提供了一个很流行的叙述，2009年史蒂文·韦西（Steven Vaisey）试图将这些概念转译成社会学的语言和主张。2001年P.佩蒂特（P. Pettit）总结了“义务伦理”和“结果主义”观点在道德哲学中的区别。］

遵守规则以避免羞耻心或罪业感是一个消极的动机。正如前面所提到的，埃尔斯特指出，一些遵守规则的行为也被“积极”的情绪所激发，比如“义愤填膺”。但这些并没有驱使我更多地倒向“积极”情感，如果不是说完全没有倒向它。似乎有些规则被追求，源于行为者积极地任责于深度和热烈秉持的原则，这一点，可在大规模抗议所谓全球化对劳动条件和收入分配的影响中看到，也能在许多历史情境中看到，在后文考虑“道义经济”时，我将做进一步探讨。

“情感在解释规则的力量方面很重要”的一个原因是，人们通常不会将规则体验成外部的强制令，更应该是“内化的”，并在不考虑成本和收益的情况下，或多或少自动地遵循它们。在这种情况下，社会规则是“非结果导向”的（Elster，1989b：100），它们只是简单地命令人们以一定方式去行动，对该方式的遵循是不假思索的，就像道德心理学实验所指出的“快”反应那样。在此，规则表现为“义务伦理”。

可能有人会认为这将意味着从理性选择的思维闭环中移除规则，但一些“法与经济学”的理论家，如罗伯特·库特（Robert Cooter，2000）认为，人们会内化一定的经济规则，令他们显得真实可靠，以便为未来创造更多与他人合作的机会。既然“有意识地努力将规则内化”在术语上看起来是自相矛盾的，那么关键问题势必是由什么机制来实现“内化”呢？库特承认，以遵循新规则的要求来改变自己，“是一个困难的技术性问题，我不会提出一个理论来解决它……相反，我假设存在一种技术可以在无须解释的情况下实现偏好改变。换句话说，假设人们能以某种代价来改变其偏好”（2000：1593）。似乎是为了强调该提议一厢情愿的一面，库特继续说：“机遇依赖于偏好，给了一个人改变偏好的动机。比如说，如果一个不诚实的年轻人想要更多的就业机会，他可能会变得诚实起来”（1594）。我认为，由情感所驱动的规则内化被设想为应该归属于理性选择之前，需要提出比这更具说服力的论证。

如果我们接受“情感对理解规则极为重要”的观点，那么我们只走了这段路的一部分。因为，既然情绪心理学有助于更全面地解释个体水平的规则，那么我们就需要往更为宏观的层面上迈进，更好地理解为什么某些社会条件会切实地引起人们强烈的情感反应。在道德心理学实验中，实验对象面对着道德的两难困境，被设计成需要做出反应，以表明决策中要么存在着不假思索的过程，要么存在着有意识的过程，而这些实验中并不存在社会成分或背景（Cushman等，2010）。然而，道德困境的成分在许多自然情况下，要比实验时“他人的反应”更少一些，想想看，实验时“他人”观察到我们在做令我们备感尴尬、后悔、羞耻或罪恶的事，“他人”会有怎样的反应？考虑到这一点，我们必须关心那些特定的人是怎么想的。陌生人的不赞成或蔑视有时令人担忧和不安，但可能比那些了解我们的人以及我们与之有着某种社会关系的人的影响小得多。

这意味着，要理解规则的力量，就需要我们考虑哪些人群会提供反馈，或行为者在意何种人群样本。在20世纪中叶的社会学研究中，这个问题出现在“参照群体”理论的标签之下（Merton，1957，第八章、第九

章），一个主要的结论是，哪些人组成这样的群体远非一目了然，它取决于各种复杂的情况。罗伯特·K. 默顿（Robert K. Merton）的一个主要观点是，个人不仅容易对自己“首属的、小的、紧密群体”规则做出反应，而且对那些他们“不是其成员但渴望加入的群体”规则也容易做出反应。

这也是对“将参照群体还原为当地社区中关系紧密的群体”予以质疑的原因之一。例如，卡伦·库克（Karen Cook）和拉塞尔·哈丁（Russell Hardin）认为，“在较小的群体或有着长期关系的社区中，规则运转得最好”（2001：327），并继续说，小社区“通常是通过规则来维持的，这些规则对社区而言是准普适性的，几乎在事实上涵盖了潜在合作的所有可能。城市社会则通过持续的人际关系网络来维持运转……因此，我们每个人都参与了许多不同的网络”（334）。“法与经济学”学者罗伯特·埃利克森（Robert Ellickson）也提出了类似的看法，认为日新月异的城市化，在众多力量之中削弱了非正式的控制系统（这里他指的是规范性力量），并扩大了法律掌控的领域（1991：284）。

但是，正如我在第一章中所说的那样，提出如下主张仍然是合理的，规则的执行越是有效，网络也就越有凝聚力或越是紧密。尽管如此，却并不意味着在一个复杂的社会中，这样的网络必须局限在当地的范围内。长期以来对人们社会生活空间维度的研究指出，提供指导和支持的社会网络在空间上变得越来越分散（Wellman，1979）。在经济生活中，正如杜尔凯姆（1893）指出的那样，社会上存在着我们现在可称为“实践社群”（communities of practice）的情形，在其中，有大量的劳动分工，其界定不在于空间邻近，而在于共同行为。他认为，在这些特征中，职业是最重要的，面对高度分化的经济中固有的离心倾向，职业在确保社会团结的过程中发挥了至关重要的作用。最近的研究（Grusky和Sorensen，1998）为这一说法提供了现代统计意义上的支持，认为职业与社区存在某种一致性。

现代针对职业的研究也相应地指出了职业社会所创的伦理标准的通

用性（Abbott，1983）。尽管这些标准比社会规则更为正式，但它们并没有法律约束力。然而，它们确实在一个职业社群中建立了对行为标准的普遍性理解，尽管这些标准有时可能被侵犯而侵犯者却不受惩罚，但它们的明确表述仍然影响着日常实践（关于美国“商业伦理”历史的更全面的研究，请参阅Abend，2014）。具有共同身份和忠诚的业务管理人员的地理分布可能和职业一样，是由组织安排来协调的。例如，在日本，诸如三菱这样的集团中，地理上分散的附属公司认为受到了互惠规则的约束，这种互惠规则因公司总裁的会见以及各种强化集团身份的仪式和象征，周期性地得到强化，尽管它缺乏法律地位（Gerlach，1992；Lincoln和Gerlach，2004）。一般的主张是，要理解规则的力量，要求我们描绘出这种力量在其中得以运作的社会团结和社会网络的轮廓，通常这是一种不平凡的努力，它不能局限于小的、地方性环境中，当然也不能化约成全国性调查中的评价性问题。

如果规则确实影响了经济行为，那么人们自然要问，它们是如何与诸如自身利益这样的非规则性力量进行互动的？也许核心议题是，规则及其力量是否可以化约为行为的其他某种决定性因素，或者起独立的决定作用。埃尔斯特指出，行动“通常同时受到理性和规则的影响。有时，结果需要在规则规定和理性支配之间做出妥协”（1989b：102）。或者，如在他的几何隐喻中所表述的那样，“通常，规则和理性共存于共同决定行为的角力平行四边形中”（1990：866）。

规则与理性相互作用的机制是一个重要的理论问题。最简单的解决办法是认可规则力量的独立性，而将这种力量化约成威廉姆森所谓的“转变的决定因素”，并改变替代性方案的成本（1991）。类似的建议也出现在迅速发展的“法与经济学”文献中。因此，库特提出要通过人们为遵守规则而支付的代价来衡量该规则内化的强度（2000：1586）。而凯斯·桑斯坦（Cass Sunstein）指出，规则是“对行动的征税或对行动的补贴”（1996：912）。这预设规则以线性、附加的方式进入因果关系链中。除了这些代价或成本参数的决定因素极为复杂之外，仍有一些理由质疑简单的附加模式能否抓住规则的影响。鉴于它们反映了情绪的影

响，将它们的力量化约成“成本-收益”分析可能会过于简单，并且不太可能与最近在心理学上占主导地位的“道德行为的双重过程模型”相一致。埃尔斯特（以他温和的方式）的评论是，“在模型中，将情感处理成精神的成本和收益的想法是幼稚和肤浅的。事实上，情感可以被‘云思考’（cloud thinking）为对行动者利益有所损害，这足以反驳这个观点”（2000：692）。

情感在支撑义务伦理价值（而不是结果主义导向价值）中的角色，是最近实验心理学和神经道德心理学的一个重要主题，而这也恰恰是涉及“神圣价值”的冲突论学者的关注点。因此，斯科特·阿特兰（Scott Atran）和罗伯特·阿克塞尔罗德（Robert Axelrod）关注中东地区的冲突，提出了一个强有力的例子，即那些在“成本-收益”权衡的话语体系中定位价值的谈判者，严重地误解了战斗人员，而且在谈判中不太可能成功（2008）。他们观察到，“神圣价值”“不同于物质性或工具性价值，因为它们包含了道德信仰，该信仰驱使人们以看似与成功的前景相脱节的方式行事”（2008：222），而且“提出‘提供物质利益’以换取放弃神圣价值，实际上使问题的解决更困难，因为人们认为这样的提议是一种侮辱，而不是妥协”（2008：223）。也可以看看马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）于2014年发表的观点，他将得克萨斯州韦科市的大卫教派灾难归因于联邦调查局谈判人员的类似误解。

---

1. 情绪也被一些人认为只不过是更进一步的成本，在决定是否遵循一种规范时会被考量；而且这种观点还认为，通常来说，规范“其实是被掩盖的最优化机制”。对这种主张的考察和拒绝，可以参见埃尔斯特从第130页开始的探讨（1989a：130ff）。

2.3 最后通牒博弈

如果我们一致认为规则会影响经济行为，那么我们就会想知道它们从何而来，以及它们是否会提高“经济效率”。经济规则或其他规则是如何产生的，这个问题并不总是被问到。大多数关于经济的论述都将规则作为一种给定的文化，并且是进一步分析的出发点。然而，长期以来人们却一直在讨论某些非经济规则的起源，比如对“乱伦禁忌”的探讨似乎就很普遍。[注]许多这样的探讨（预示着对经济规则的讨论）关注的是对这一规则是否存在某种功能性解释：相对于它不存在的时候，它在某种程度上使人类社会更加稳定或成功。一个附带性问题是，如果规则是功能性的，那么它是否就是源于生物性、文化性或社会性演化，即通常所谓的变革、选择和保留的结果？

因为几乎没有什么经济规则像乱伦禁忌一样普遍，针对经济规则长期、宏观的社会演化论式的讨论就不那么常见了。最近的一个例外出现在针对15个小规模社会的实验研究中，在此，为了确定结果是否会与在工业化环境中得到的结果不同，我们进行了几个涉及博弈的实验项目。[注]所有的实验都涉及超出“自我利益理性支配”而进行合作的问题，其发现是典型的实验性发现，如同我在第三章讨论信任问题时将要涉及的那样。遵循约瑟夫·亨里奇（Joseph Henrich）等人的研究（2005），我主要讨论的是“最后通牒博弈”（Ultimatum Game或UG）的结果。在这两个人的博弈中，第一个参与人A得到了一定的资金，并被告知要将其中一部分给参与人B，B可以接受或拒绝；如果B接受，分配就这么定下来了，但是如果B拒绝，那么两个参与人都不会得到资金。一个理性的参与人A应该提供某种非常小的量，而这是理性的参与人B应该接受的，因为它总比“什么都没有”好。但是，事实上，大多数实验证据表明，A

提供的出价通常比最低的要高，而B通常会拒绝低于50%的出价。在工业化程度不同的国家的学生群体中，最常见的出价一直在50%左右徘徊（Henrich等，2005：799）。对此，我发现我很难偏离这样一种结论：参与人B对恰当或公平的分配持有某种规则性观念，该观念有足够的力量，导致他宁愿放弃任何资源，以避免其被违背；而参与人A要么共享这一规则，要么至少是充分意识到它为对手所知，所以最好是不要提供过低的出价。(注)

在最后通牒博弈所实验的不同工业化社会中，这些结果高度一致，但作者发现在其所实验的15个小型社会中，存在更多的差异——A的平均出价从26%～58%不等，如此一来，“在每个我们研究的小社会中，自私的公理在某种程度上都被违反了”（802）。对这些差异的研究，将小社会本身作为分析单位，运用多变量统计方法，以社会特征为自变量，而出价和拒绝的“百分比率”则被当作因变量。分析表明，这些结果中一半的方差能够被如下变量所解释：市场交换的程度、结算金额的大小、“社会政治复杂性”（一种对决策在多大程度上超出了家庭范围的测量）和社会经济系统在多大程度上奖励合作（由超出家庭的合作机构是否存在及其表现来测量）。作者用“文化基因共同演化理论”来解释这一结果——该理论“预测人类应该具备学习机制，以精准、有效地获取相关的动机和偏好，来适应当地那套由文化演化而成的社会均衡（制度）”（812）。该理论假设实验中的个体会“将他们在现实世界中获得的偏好和信念带入决策情境中”（813），并且会将过去经验所得的偏好和信念带入小社会。例如，广泛的“市场互动可能使个人习惯于相信，陌生人是可以信任的（例如，预期其将会合作）。这一观点与最后通牒博弈提供的事实是一致的，而市场整合程度也的确强有力地贯穿了我们的不同群体，将其联系起来”（813）。

我们应该如何评估这些判断？当然，一些经济组织特征和博弈反应之间令人印象深刻的相关性是带有利益性质的。但从表面效度来看，作者对这些结果的解释意味着，社会总会而且必然会得到它们所需要的经济规则和制度。“市场互动使个人习惯于与陌生人合作的观点”令人愉快

地厘清了过去几个世纪以来的某种争论：关于市场过程的引入是否会导致人际和群体冲突以及时不时混乱的争论。这容易让人想起17世纪的一个观点，即市场总是一种文明的力量，在孟德斯鸠的著作中被象征性地表述成“和善商业”（doux commerce），而阿尔伯特·赫希曼也在《激情和利益》（1977）中将其载入了编年史。若从逻辑上深究，就会导向一种值得怀疑的说法，即不存在已经失败或正在失败的经济，或者至少不存在一个“牵涉不恰当规则或制度”的经济。这一说法一经提出就难以为继，那么问题在哪里呢？

首先，这些实验关注的都是分配规则和个人合作倾向。通过获取有力的证据表明这些方面在不同社会中有所不同（对这样的不同，已经有大量的人种学证据——更多细节，参见Granovetter，1992），当然是有趣的；但在大多数情况下，我们几乎没有明确的方法将实验中显而易见的规则与真切的经济实践联系起来。正如批评者指出的那样，“最后通牒博弈的直觉性和实验的简单性也许能够部分地解释为何它在实验经济学家中极受欢迎，却可能会让人们很难将其与现实世界的现象联系起来”（Grace和Kemp，2005：825）。在实际的经济条件下，行为者所要求的切实指导，要比“像最后通牒博弈这样的博弈中运行的规则所能推断出的内容”更复杂和更微妙。

此外，甚至可能更关键的是，没有任何一个经济规则是与其他规则相隔离的，而且每个规则都在一个更大的文化和经济背景下演化发展，成为某种复杂规则的一部分，而它们只有汇聚在一起，才能被认为可以发挥重要的影响力。例如，关于分配公平的规则在许多背景下可能都很重要，但是它们在真实经济体系中的实际作用极大地依赖于其他制度和规则提供的背景。因此，互惠的规则，如我将在下册书的论腐败一章中讨论的那样，可能会明确出一份给他人的公平回报，而该回报却可能会被相关两个行为主体认可并参照的外部群体所谴责，斥为“腐败”。在缺乏涉及群体如何界定和交叉的“参照群体”细节的情况下，基于单一规则而来的证据，可能具有启发性，但很难让人信服。

最后，这里提出的演化或共同演化的观点是历史性臆测，得自于提示性的、横截面性质的同期数据。因此，它遭遇了古尔德和勒温庭（1979）在针对潘格拉式理论（认为“一切趋于至善”的过分乐观的理论）的批评中所发现的所有困难。演化博弈论有时也用作考察“规则出现”的框架。一个例子是乔纳森·本德（Jonathan Bendor）和彼得·斯威斯塔克（Piotr Swistak）2001年的研究，其模型表明，尽管一些非帕累托效率的规则在演化上是稳定的，但从长远来看，人们仍会动态地趋向于更有效的规则（1497-1498）。然而，这一模型依托于小群体，甚至是两两互动为主的情形，因此作者也承认这种模型对小社区来说是最有效的。

“法与经济学”的经验性和理论性工作侧重于更具体的背景和规则。最近一波对规则的研究兴趣是由埃利克森1991年的一项研究引起的，即考察在加州的沙斯塔郡，养牛者和居民之间的争端是如何解决的。埃利克森选择这样的研究背景，部分原因是罗纳德·科斯（Ronald Coase）在其对“法与经济学”有巨大贡献的文献中（1960），以这种冲突作为主要例子。科斯的论点关注在双方之间法律责任转移的影响，但他预设无论是哪种情形，双方都将通过法律诉讼来解决争端。而埃利克森则惊奇地发现，沙斯塔郡居民“应用非正式规则，而不是正式的法律规则，来解决在他们的互动中出现的大部分问题”（1991：1）。虽然这一发现与斯图尔特·麦考利（Stewart Macaulay）更早些的商业纠纷研究（1963）完全相似，但埃利克森的讨论更有影响力，因为与麦考利不同，他提供的解释与根植于新古典经济理论来研究法律的观点颇为投缘。

他的核心假设是，“一个紧密联系的群体中的成员会发展和维护这样的规则，即其内容可以使成员在彼此互动的日常事务中获得的总福利最大化的规则”（Ellickson，1991：167）。更准确地说，这意味着他们想要让“无谓损失”（deadweight losses，即由于合作失败而导致的损失）和交易成本的总和最小化。“日常事务”被定义为“在由当地规则设置的舞台上运作的普通事务”（176）。当“非正式权力广泛分布在群体成员中，与非正式控制相关的信息在其中很容易传播”（177-178）时，一个

群体就被界定为“紧密联系的”。[注]实际上，埃利克森把紧密联系的群体作为重复博弈的场所，而这样一个群体是一个“社会网络，其成员在相互之间的权力应用上有着可靠的和互惠性预期，对过去和现在的内部事务有着充分的信息来源”（181）。在某种程度上，这些条件无法得到完全满足，类似于市场的不完美，这是一种“社会不完美”（social imperfection）。

埃利克森将规则的效率与它们的起源联系在一起，因为他认为规则是为了解决问题而出现的。但是这个结论太容易出现选择性偏见，即从问题出发进行探究，并询问（如果有）会存在什么规则来解决这些问题。效率的结论由此得到了强化，因为在他的主要案例中，沙斯塔郡对牛群的争端已经得到解决。如果他以一场关于“牛入侵农田的两败俱伤的故事”开始其案例研究，那么可能会得出不同的结论。

此外，埃尔斯特注意到一些规则（其中一些很明显是关于“日常事务”的）是低效的，不仅是帕累托最优标准上的、轻微程度的低效，而且在更严重的程度上是低效的，即它们让每个人的情况都更糟。比如说，礼仪规则，往往需要花费大量的时间和精力才能使礼仪规则“正确”。在经济领域中，存在“反对在某些情况下使用货币”的规则，而在这些情况下使用货币是能创造帕累托改进的。比如说，在乘坐公共交通工具时花钱买一个更好的位置，或者通过给邻居的草坪割草向其要钱（Elster，1989b：109-110）。在某些社会中，人们通常会在一些比动物侵占行为严重不了多少的挑衅行为中援引荣誉和复仇准则，这通常会导致冲突升级，而不是和平解决争端（Elster，1990）。

对于“在紧密联系的群体中功能性规则通常会出现”的观点，其严重的问题之一是机制的缺乏。在进行沙斯塔郡的研究工作时，埃利克森试图填补这一缺口，并使规则的出现内生于理性经济过程。其方案如下：提出“规则市场”的重要性，其供应方由作为“规则企业家”的“变革行动者”所构成，而需求方则是渴望新规则的社会群体，至于“旁观者”，他们可以“通过给有价值的新规则供应方以尊重或交易机会来补偿他

们”（Ellickson，2001：37）。如果确有这样的规则企业家，为什么他们会成功呢？要完成这一方案中的机制，就需要我们理解为什么人们要遵守旧的或新的规则，以及为什么任何人都愿意在规则中加以必要的社会惩罚，以使之获取某种力量。“法与经济学”文献给这些问题提供了许多答案。理查德·麦克亚当斯（Richard McAdams，1997）的主张是，这取决于人们对“尊重”的需求：规则被提出来是“因为人们寻求他人的尊重”，比如，他人的“好评价或敬意”（355）。于是，人们遵守规则以获得它们。麦克亚当斯强调“为什么会有人不惮麻烦去执行规则”这样一个问题，他假设“尊重的一个关键特性是，个人给予别人不同程度的尊重时，并不总是承担成本”，这意味着尊重的认可“并不一定会面对‘令对规则的解释变得难以实现的’、二阶性集体行动的困境（比如说，潜在的规则执行者中存在的搭便车问题）”[注]（365）。

但是，“无成本地表达对他人的认可或反对”是不可能的，而我发现，与埃尔斯特对立的主张在初步印象上却是有效的，该主张提出，“表达不赞成总是代价高昂的……在最低限度上，它需要耗费可用于其他目标的能量和注意力。以让自己承担一定成本或风险的方式，行为者可能会疏远或激怒作为目标的特定个人”（Elster，1989a：133）。[注]对那些遵守或执行规则的人该奖励什么？埃里克·波斯纳（Eric Posner）提出了不同的观点。他指出，人们遵守或执行规则，是因为向所有观察他们行为的人发出信号表明他们是“竭力合作的理想伙伴”，这乃是其利益之所在，“关心未来回报的人不仅会抵制在一段关系中进行欺诈的诱惑，他们还会通过遵循着装、言语、行为和歧视的模式，来标识自己抵制进行欺诈的能力。由此产生的行为规制……我称为‘社会规则’……”（2000：5）。实际上，波斯纳将所有对社会规则的顺从和执行还原成了提高自己声誉的欲望，以确保未来的合作性互动。这个斯巴达式的、严于自律的关于规则及其力量的观点，相对于我们所居住的现实世界，似乎是太“苦行”了。而事实上，波斯纳也注意到该理论“周期性地遭受异议”，异议者认为规范行为也受到“本能、激情和根深蒂固的文化态度”的影响。他的回应则是，尽管认知和情感不是无关紧要的，

但它们“实在无法被心理学家充分理解和掌握，以支撑某个社会规则的理论；而一再重复却又困惑地确认它们的重要性，将会令阐述变得拖泥带水、模糊不清……却没有提供任何有价值的东西作为补偿”（2000：46）。

如果我们撇开细小的因果性因素，这种关于理论的实用主义观点可能会是合理的，但是，只要认知、情感和其他社会性因素是规则的核心决定者，正如埃尔斯特和最近的“道德心理学”文献所指出的那样，那么这种实用主义的理论观就是在诱导大家接受一个明显不充分的解释——“因为已经很难做得更好”。这似乎并不是科学进步的良方。例如，波斯纳对于一个重要（但被忽视）的、关于消费者判断商人“价格欺诈”的议题的评价是，“有时价格确实反映了对社会规则的顺从。在飓风之后，生意人可能会降低煤油价格，即使这将导致短缺。因为生意人担心客户会根据高价格推断该行业的从业者是机会主义者，而机会主义者将不被信任，甚至在常规情况下（比如说当展示其产品的质量时）也不能被信任”（2000：26）。

现在，信号理论（Spence，1974）在一定程度上是合理的，但它却给出了一种高度误导的观点，来解读那些在飓风中挣扎的人们的心智状况（他们迫切需要燃料来获得光和热）。这些人会反对提升价格来达到新均衡（这个新均衡是需求巨量增加而供给固定不变的结果），不仅是因为他们冷静判断，提价是商人日常行为及信誉倾向的不良反映，更重要的是他们所秉持的“经济行动者应具道德责任”的原则可能会点燃他们的怒火。此类原则的一个典型是，在自然灾害发生的时候，社群应该团结起来，任何一个成员都不应该从其他成员的痛苦中获利。在价格上保持红线的商家很可能是出于对消费者愤怒的恐惧，但也很可能是他们认同被引用的规则。我将在后文“道义经济：为什么规则很重要”那一节下更多地讨论这个问题，并就这一主题提出一些系统的理论论证。

关于“导致遵循或执行规则的机制”的论证乏力，也削弱了“规则源于市场过程”的判断。埃利克森的主张中深层次的假设也不免让人颇为

踌躇，尤其是“规则市场”的参与者有“功利主义倾向”的观点。比如，如果符合卡尔多-希克斯效率（Kaldor-Hicks efficiency）标准，即便比帕累托优化标准更弱，他们也将支持一种规则的改变。（一个改变是符合卡尔多-希克斯效率的，如果它对总体来说更好，即使对某些人不利，只要那些得益者获得了足够的好处，以致于能以“让所有人都有所得的方式”补偿受损者。因为明显的反对意见认为，得益者可能感觉没有动机去提供这样的补偿，这在福利经济学中最多也只是一个有争议的标准。）

埃利克森确实以一种明确的方式限定了其“规则有效率地出现”的观点。他指出，移除或取代已经内化的规则的成本是昂贵的（2001：56），而且高昂的交易成本可能会延缓这个过程，或者导致“无效率”的规则（2001：54）。事实上，大多数研究规则的分析者都明确表示，有害或无效率的规则是有可能的。如前所述，埃尔斯特提到了多种这样的规则。埃里克·波斯纳（1996）提出了一些不同的原因，解释为何无效率的规则会发展出来。其中一种原因是，规则通常具有很强的情感价值，因此，就像“决斗规则”的情况一样，它们可能会在不再有效之后仍持续很久（1738）。

麦克亚当斯的主张是“规则获得支持，乃是源于受他人尊重的需求”。他表示，这意味着某些规则将是无效率的。这是因为人们给予或得到尊重的原因，并不一定与经济效率或集体行动问题的解决相关。因此，对炫耀性消费的奖赏规则可能会产生，以便人们通过消费来保持他们的相对地位，而这可能导致消费的扩大和浪费［McAdams 1997：413；这一论点是由托斯丹·凡勃伦（Thorstein Veblen）在1899年的《有闲阶级论》中提出来的，并由弗兰克（Frank）在1985年详细阐述］。对一个群体中的少数派成员来说，所得到的尊重会更为稀缺，这可能导致这样一种情况，即多数派成员向他们强加排他性规则。麦克亚当斯以“跨种族约会”为例对此加以说明（415），而同样的逻辑也适用于多种族融合的工作场所或服务机构。

与我对最后通牒博弈结果因社会不同而变化的解释类似，在一项观察中波斯纳注意到，一项规则是否无效率，“不能在孤立的情况下决定；规则必须与相关规则联系在一起进行分析”。例如，假设有一种荣誉规则，那么它很可能与其他规则有关，比如一个支持自助甚于合作的规则，抑或是一个反对政府干预的规则。因此，可能存在一个规则网络，于是也就很难确定“纯”“无效率”的规则，或此类讨论的最佳切入点（1996：1727）。思拉恩·埃格特森（Thrain Eggertsson）提供了一个有趣的例子，他指出，在冰岛的许多代人中强有力地维持着合作和分享规则，不鼓励农民储存干草，所以导致在歉收的年份牲畜挨饿。而农民还是抵制了几个世纪以来政府让他们加强干草储存的许多尝试（2001：89-92）。埃格特森解释了这种“无效率”现象。他指出，分享干草的规则是一种更一般的分享规则的一部分。他认为，这种一般规则“支持了国家的社会保障体系，并为其实现食物和住房的共享提供了可能，像这样的规则不能被掐头去尾，以排除‘动物草料的共享’。共享干草可能是无效率的，但人类心理上无法将其同与之密切相关的一般价值切割开来”（90）。

在演化推理用于探讨规则大行其道的情况下，这个例子指出了将单个元素从一个长期演化而成的复杂结构中分离出来的危险。演化生物学家谈到了基因多效性，它指的是单个基因以多种路径影响着生物体的表型。在这种情况下，基因被选择的原因可能不容易从一些可见的结果中推断出来，于是导致了一些不正确的“适者生存的故事”。古尔德和勒温庭评论说，当“某组成部分的形成，只是‘瞄准其他方面的选择’所附带的结果”时，我们不得不“直面作为整体的有机体，根本无法将其分解为独立的、各自最优化的多个部分”（1979：591；也可看埃尔斯特的相关评论，1989a：149）。

在复杂的社会结构中，对规则“效率”最重要的观察，与规则在社会网络的“何处”得以缘起有关，也和它们对谁有利相关。在探讨规则的文献中存在一个一般性主题，即规则在小的、有凝聚力的网络中最容易被创造出来。总体上认为“规则是适应性”的埃利克森注意到，即便是他，

也担心“当一个群体的成员没有紧密联系时，规则的创制过程可能会出错”（1998：550）。但他和其他人也注意到，即使当（或者尤其当）它们在一个紧密结合的网络中产生时，仍有一些规则创制的方式是错误的，其中最重要的就是“外部性”问题——规则给这个群体带来了好的结果，但创制规则的成本则由群体之外的人承担。例如，埃利克森描述了捕鲸者的规则，并为支持这些规则的效率辩护，但后来又承认因为效率高，导致其鼓励了过度捕捞，而这对整个社群在总体上造成了伤害，并且它们还伤害了捕鲸活动不活跃的国家，以及在当前“捕鲸活跃地”出生的未来捕鲸者。尽管配额制度会减少这个问题，但他指出，这种措施不大可能通过非正式的社会控制来实现，只能通过中央权威来推进（Ellickson，1991：206）。埃里克·波斯纳指出，各种各样的规则都支持对外部群体有害的行为，比如犯罪活动、贵族式的排外以及卡特尔等，他评论说，群体“有更强烈的动机去采纳或制定能够‘外部化’成本的规则，甚于在不产生负面外部效应的情况下去实现共同福利的最大化。因此，人们应该对‘群体规则是有效的’这样的假定心存疑虑”（1996：1723）。正如我将在下册书中指出的，许多群体都发展了对内的忠诚规则，这使其他群体处于劣势，于是后者把这种情况称为“腐败”（Granovetter，2007）。

相反的情况也可能出现，即群体规则可能有正的外部性，以致于损害群体自身。一个例子是迈克尔·布洛维（Michael Burawoy）的观察，在《制造认同》（*Manufacturing Consent*）一书中（1979），他的研究提到，车间里机床工人有一种文化，将使用机器的高技能推崇为男性气概的象征，并将其看作主要的地位标识物，这导致了沿着这种技能维度的竞争。但这最终对公司的帮助大于对工人自身的帮助，在布洛维看来，这些工人实际上是在帮助公司剥削自己。

因此，紧密结合的网络能产生规则，而规则的制定又会产生外部性。停留于此，我们不会了解这些规则的后果，除非我们知道这些网络是如何联接其他“决定外部性性质和方向”的群体的——这是一个事关嵌入性结构的问题，而不仅是两者相互嵌入的问题。当专业群体制定“限

制进入”的规则时，外部性会影响他们的客户与追随者（Collins，1980）。捕鲸者的规则就像任何一个卡特尔一样，会影响消费者和潜在竞争者的福利。于是，规则如何影响整体福利，取决于社会网络的轮廓和利益冲突在人口中的分布。这与“经济效率直接控制规则演化”的假设大相径庭。

---

1. 这一现象在一定程度上具有误导性，因为“乱伦”的定义在不同的社会中存在很大差异。不过该领域似乎的确存在一个普遍的基本核心，即禁止兄弟姐妹之间以及孩子和父母之间的性关系。

2. 在雄心勃勃的标题“人类社交的基础”（*Foundations of Human Sociality*）之下，亨里奇等人的著作（2004）详细描述和分析了这些实验的结果，并在2005年的文章中进行了更简洁的概括。

3. 在最后通牒博弈的文献中有一个特别有趣的发现，“大约有1/3的自闭症儿童和自闭症成人在最后通牒博弈中出价为零……可以推测，这源于他们无法想象对方的回应，具有讽刺意味的是，这导致他们的行为符合标准模型”（Henrich等，2005：799）。作者并没有得出结论，只有自闭症个体遵循理性行动者模型，但是新古典主义经济学的一些批评者持这种观点，作为一个离经叛道的组织，“后自闭症经济学”网络发布了一种名为“后自闭症经济学评论”的在线期刊，见www. paecon. net。该期刊随后更名为“现实世界经济评论”，刊名少了些嘲弄的色彩，尽管其赞助组织仍保留了它的原名。

4. 这个定义显然是含混不清的，但更严重的是，它有循环定义的色彩，用“紧密联系的”后果来界定“紧密联系”，而不是像这个概念所要求的那样，用网络结构来界定其实际含义。此外，根据该定义，权力分布的平等变得与结构无关，而仅仅是细枝末节的问题。

5. 二阶性集体行动的困境是指，直接做实事的行动者面临搭便车问题，监督这些人的规则执行者也面临搭便车问题，后者相对前者而言，其集体行动困境是二阶性的。——译者注

6. 请参阅麦克亚当斯1997年的反驳（357，注85）。不过，20世纪中期社会学文献有过关于一个人给予他人的时间有限和对他人的影响有限的观点——即所谓的社交“总额”或“储备”有限的主张。我们也可基于该主张，质疑“尊重授予无成本”的说法。参见尼尔森的观点（1966）。

2.4 道义经济：为什么规则很重要

怀疑论者经常会问，我们如何才能真正知道规则会对经济行为产生重大影响，我们又如何才能将自利行为用作一种更为“简洁”的解释方式，去解释人们为什么会如此行事。当“规则作为重要决定因素”的支持者提供证据，表明在某些情况下行为者会按照自利原则所描述的方式行事时，怀疑论者的追问貌似就会变得更有道理。因为规则支持者的元假设是，人类是社会性的，是以社会规则为导向的，他们会考虑用“按自利原则行事”的例子来支持自己的论点。但是，那些将理性行为当作元假设的人，认为理性假设更“简洁”，而且由此“按自利原则行事”的例子也同样支持了他们的主张。如果我们与这两种元假设都保持距离，同时还有独立的证据证明，个人确实遵从了某种价值和规则，并且它们确实能预测我们所见的行为，那么相关的案例就不能再为前述两种主张提供有说服力的证据了。为此，我们需要提出不同于“自利原则”预测的案例。

实验方法可能有助于解决这一僵局。考虑到恩斯特·费尔（Ernst Fehr）和西蒙·盖切特（Simon Gaechter）的发现，相对于单单从自利出发而言，实验对象对友好互惠行为的反应更积极，而对不友好行为的反应则更消极（2000）。这似乎是一种互惠规则的证据，但是，一方面，费尔和盖切特确实引用了“互惠的规范性力量”（2000：161），并一般性地指出，“人们生活中的主流互动大多……不是通过明确的合同，而是通过非正式的社会规则来调节的（166-167）”；另一方面，他们实际上并没有问实验对象对互惠的看法。相反，他们采取的是行为主义者的观点，将那些做了“回报”的实验对象归类为“互惠型”人。与之相对，他们从有趣的调查数据中知晓了人们所持有的“关于经济活动中什么行为

是合适的，什么行为在道义上不合适”的原则（Kahneman、Knetsch和Thaler，1986a，1986b），却不去调查那些持有这些想法的人是否真的把它们付诸实践。

这些问题在经济历史和政治科学文献中置于“道义经济”的标题下，我们能看到其重要性。正如我在上文所提到的，“道义经济”这个词是英国历史学家E. P. 汤普森所创。他在1971年一篇讨论18世纪贫穷村民集体行动的文章中提出了这一概念。在汤普森那里，道义经济指的是关于“经济行为必须达到何种最低限度的道德标准，以免受到谴责和反对，有时甚至是武力对待”的集体的、共同的理解。我们可以把这叫作“民族-政治-哲学”，这是政治哲学家们所讨论的相关原则的民间版本，这些原则涉及什么构成了好的社会，以及什么是公民的义务，等等。

经济学教科书有时会给人这样的一种印象：这类判断在现代经济中已经消失了，因为供求已经取代了这类中世纪的观念，现在剩下的“只有价格”，但有充分的证据支持与之相反的观点。行为经济学已经“生产”并收集了关于人们认为“何种价格变化是合理的”的调查数据。卡尼曼等人（1986a）根据他们的数据指出，一个关键的概念是“参照交易”——市场参与者倾向于认可的一个通常的定价过程。因此，调查对象以公平的理由来表达对改变现行价格或工资的抵制。他们认为，“由于劳动力市场需求疲软，就降低某人的工资，而不是以较低的工资雇用新人”是不公平的。或许有人认为公司有权获得其“参照利润”——这样公司就可以转嫁“成本的增加”。但他们认为，利用“垄断权力的增加”获利或只要可能就进行价格歧视来获利，是不公平的。消费者可能会惩罚那些他们认为不公平的公司，不管这么做是否符合他们的利益。卡尼曼等人指出，“标准经济理论不考虑公平和忠诚问题，是这一理论和其他社会科学之间最鲜明的对比之一……许多领域的行为通常符合比‘合法的标准’更严格的标准”（1986b：285）。他们还注意到，“如果大量客户宁愿多花费时间去寻找价格合理的商店，以避免与不公平的公司做生意，那么零售商将有极强的动机做到买卖公道”（1986a：736）；但也

存在如下情形，即“不遵循公平规则的行为屡见不鲜”（1986a：737）。

受访者对“参照交易”的强调，在实证研究中能找到许多共鸣。例如，经济学家杜鲁门·比利（Truman Bewley）在关于“为什么雇主很少如经济理论所规定的那样，在经济衰退期间削减工资”的研究（不削减工资，将大大减轻经济衰退通常会导致的失业率的上升）中发现，雇主对其行为的解释是，“削减工资”会不适当地降低工人的生活水平。有个雇主说，每个人都“习惯了某种生活水平。如果你把工资削减5%，每个人都会觉得他们去年的工作算是白干了”（Bewley，1999：176）。他们还强调，对减薪的不满情绪会通过“减少工作努力”体现出来，“如果士气低落，如果内心沮丧，他们想做的就是打破整个体系。这样就会付出更大的监督成本。人们不愿承认，市场对其服务的需求已经一蹶不振了”（178）；另一个雇主告诉比利，减薪“会被认为是不公平的，会影响长期的士气。员工永远不会忘记”（180）。一名汽车经销商，在引用了可能是特殊的事实后，相信这种怨恨会导致情绪激动，甚至可能造成非理性的反应，“如果我削减工资，人们就会出离愤怒，即使他们无处可去，他们也会觉得他们必须离开……这家汽车装饰店，他们是肯定会离开的。他们疯了。他们都气得七窍生烟了”（179）。

“参照交易”的概念在E．P．汤普森对18世纪“迫使卖方降价的群体行为”的分析中得到了共鸣。他指出，“暴乱是由飞涨的物价、商人的不当行为和饥饿引起的。但这些不满是在一种普遍的共识下进行的，涉及什么是合法的以及什么是不合法的营销、加工、烘烤等”（1971：78）。他接着说，这个共识“建立在有关社会规则和义务一致的传统观点的基础之上”（79），并解释“合法性”为“人群中的男男女女被告知且相信，他们是在捍卫传统权利和惯例”（78）。他们在寻求一种“家长式的模式”，在该模式下，权威人物被认为应该执行公平的传统观念，包括合理的价格、提供的面包种类以及许多其他市场细节（1971：88）。

但是，假设公平和道义经济的观念是惯性，仅仅依靠人们已经习惯了的“参照交易”，那就大错特错了。这样的判断也充满了源于是非判断

的情感反应。纯粹的参照交易模型是由卡尼曼等人（1986a）提出来的，他们谈道，在暴风雪之后，人们反对商店提高雪铲的价格，因为“这样的行为会违背客户取得‘参照价格’的权利”（734）。但这无疑对该情况解释得过于简单，因为其愤怒的一部分势必来自某种“禁止经济行动者过度利用他人麻烦”的道德原则，只要这种麻烦不是源于自己的错，而是源于自然灾害（如我在上文针对埃里克·波斯纳“飓风后煤油价格上涨的分析”所做的探讨那样）。也就是说，经济领域中有关“什么是合适的”的观念里，是一般的道德原则在起作用，而不仅仅是惯性。当这些原则被破坏时，人们会以情感性的方式做出回应，而不一定是自利的方式。

在这种联系中，比利指出，工人“需要借助于雇主的时机是那么多，因此，单单依靠强制和财务动机作为激励因素是不明智的。雇主希望员工独当一面、积极主动、运用想象力，并承担经理要求之外的额外任务；那些惊慌或沮丧的工人是不会做这些事情的”（1999：431）。也许令人惊讶的是，“在采访中重复出现的一个主题是，商人和劳工领袖都争先恐后地捍卫文明价值观，这些价值观正是他们赖以维系组织的基础……大多数人认为成功需要正直和信任，这一信念与经济学中的标准模型形成了鲜明的对比”（436）。比利指出，新古典主义企业理论中所缺失的是：

> “企业作为一个社群”的恰当理论……领导者努力激发员工的热情和信任，这样下属就能做自己认为是正确的事情。……许多商人相信是“道义任责”（moral commitment）让他们规范有序，免于混乱。公司内部的社会是脆弱的，并且不断受到怀疑之浪的冲击，而许多怀疑之浪是由个别经理人滥用职权引起的。这种脆弱性是雇主对员工士气敏感的原因之一，而减薪的主要缺点是，会让员工失望，并给人留下违背承诺的印象，正是这种印象会溶解让公司团结在一起的黏合剂，让其失去凝聚力。（436-437）

E. P. 汤普森还指出，18世纪的英国人对恰当行为的“传统”观点不仅是惯性的，而且还深受道德判断的影响。面粉磨坊主和面包师“被认为是社群的服务员，其工作不是为了利润，而是为了一个公平的津贴”（1971：83）。有一种“根深蒂固的信念，认为在短缺的时候，价格应该得到管制，而那些谋取利益的人，意味着把自身置于社会之外”（1971：112）。尽管对供给与需求曲线一无所知，村民仍然清楚地意识到，价格低于市场水平可能会造成更进一步的短缺。然而，汤普森指出，“任何人都可以从他人的必需品中获利”，对他们而言，似乎是“不自然的”，而且“一个预设是，在短缺的时候，必需品的价格应该保持在一个习惯的水平上，即使周围可能所剩不多”（131-132）。那种因为违背道德戒律而产生的愤怒，会导致通常与人群自身的利益相悖的报复，当“濒临饿死的男男女女攻击附近的工厂和谷仓时，他们不是要去偷粮食，而是要去惩罚其所有者”，他们将面粉和谷物倒入河里并破坏机器与工具（1971：114），这样的行为让我们想起了上文提到的费尔和盖切特的案例，其对破坏互惠规则的人的惩罚超过了理性行为者将实施的程度。

但这并不足以表明，道德原则有时会驱动与自身利益相悖的情感性经济行为。要使这成为有用的理论见解，就需要进行系统地理论探求，考察其所发生的环境。为了深入了解这一观点，我发现分析和评论20世纪70年代两位政治学家就东南亚农民的“道德经济”开展的争论是非常有用的。

在1976年出版的《农民的道义经济学：东南亚的反叛与生存》一书中，詹姆斯·斯科特（James Scott）主张，在前市场的农民社会中，存在着一种以伦理性的谋生之道为形式的道义经济——每个人都有按最低标准生活的权利。

> 它在村庄里是最重要的，它隐藏在社会控制和互惠模式之中，形塑着日常生活。在此，维持生计的伦理找到了社会的表达方式。如下原则似乎统一了不同系列的行为：“所有村民家庭都将得到最

低限度的生存保障，而村民控制的资源使这成为可能。”……甚少东南亚的乡村研究不会注意到这种非正式的社会控制，而正是这些控制满足了农村贫困人口最低限度的需求。富裕阶层地位的合法化，只有在他们的资源“以符合广泛定义的村民福利需求的方式被利用”的情况下才可能。大多数研究反复强调非正式的社会控制，这些控制倾向于，要么重新分配财富，要么对财富的所有者施加特定的义务。（40–41）

斯科特观点的一个重要部分是，构成“道义经济”的规则对当地的精英和贫困的村民都有约束力，违背这些规则将给他们带来危险，“……许多暗杀和抢劫似乎直接受到了这种信念的驱使，即富人和当权者有义务在饥饿时期与穷人分享他们的资源，如此一来，穷人就不再有权利以武力获取他们需要的东西。因此，（20世纪30年代早期的）许多刺杀事件可直接追溯至当地官员的失败，也就是没有尊重乡村生活的这一再分配规则”（1976：145）。其底线是“互惠的道义原则贯穿了农民的生活，甚至可能是一般而言的社会生活”（167），并且有“强有力的证据表明，与互惠相伴，生存权是村庄小传统中的一种积极的道义原则”（176）。

塞缪尔·波普金（Samuel Popkin）在1979年出版的《理性的小农》（*The Rational Peasant*）一书中，从理性选择角度反对了这一观点，他声称，农民“不断地努力，不仅致力于维护他们的生存水平，而且要通过长期和短期的投资（无论是公共的还是私人的投资）来提升他们的生活水平。他们的投资逻辑不仅适用于市场交易，也适用于非市场交易”（4）。道义经济理论家所强调的乡村制度“运转得不如他们所主张的那么好，很大程度上是由于个人利益和群体利益之间的冲突，而且……更多的注意力必须放在农民个人从农民阶级中所获利益这个动机上”（17）。尽管波普金没有否认规则的存在，但他预示了其后的“法与经济学”学者所使用的“个体选择和决策的概念”，以便去“讨论如何以及为什么由个体组成的群体，会选择(注)采纳这套制度，而拒绝那套制

度”（18）。他认为，规则不是独立的力量，而是“可再造的、可再协商的，并随个体之间权力和策略性互动的情况而变化”（22）。

他认为投资逻辑无处不在：“孩子（以及其他任何东西）是一项投资，这是显而易见的……作为家族企业……农民夫妇将会在孩子与‘长期关注的财产’之间做出权衡……在早期，欧洲农民夫妇宁可杀婴也不出售财产的行为并不鲜见，因为孩子比牛、工具或土地更容易替代”（Popkin，1979：19-20）。“为村庄做贡献，参与保险和福利计划，以及资助人和客户之间的交换，都是由投资逻辑所引导的。”于是，在困难时期，村庄会变得更糟，而不是更好，因为“个人在为保险和福利计划做贡献时变得更加谨慎……并把钱用在自己身上……我预测，农民将依靠私人的、家庭的投资来保障其长期安全，至于面对村庄时，则更容易对短期收益感兴趣”（23）。搭便车问题使公共型村庄制度变得脆弱，于是“只要存在需要协调行动来生产集体产品的地方，个人可能就会算计，认为他们最好是不做贡献”（24）。因此，波普金预计会发现“很少有保险计划要求农民为共同的基金捐款——因为有人总会规避掏钱的责任；而更多的计划是……基于严格的互惠原则和必要劳动（不那么容易被偷工减料），比如每个人都帮助受害者在火灾后重建家园的计划”（47）。

正如塔尔科特·帕森斯在1937年对托马斯·霍布斯的讨论中所发现的那样，“纯粹的功利主义社会是混乱和不稳定的”（93-94），这样的社会让霍布斯进而提出，只有强大的中央权力才能克服这种混乱。波普金关于乡村生活的概念是新霍布斯主义的，因此，他以遏制个人自私动机泛滥的能力来解释强大领导人的崛起也就不足为奇了。由此，也就有了“政治和宗教运动的成功，这些运动甚至在前资本主义社会中重组了村庄。它们可以改善农民的生活，并通过提供更好的‘领导与顺从’关系，进一步减少风险并提供更为丰厚的集体产品，从而给领导人也带来好处”（Popkin，1979：27）。就此而言，波普金关于政治领导起源的观点和奥利弗·威廉姆森的观点是类似的，后者从类似的视角探讨了在何种条件下，相对于混乱的市场关系来说，权威等级制度更具有优势

（在我的下册书中会对此加以讨论）。

我突出了斯科特和波普金最为明显的陈述，但更详细的文本分析显示，他们都没有严格遵循这些观点。斯科特一再指出了行为中的自利动机，尽管他着意将这些行为描述为主要是由道义经济推动的，而波普金则不失时机地从规范责任的角度解释了行为。这些不一致的地方，就其自身而言的有趣之处就在于，证明了无论是何种立场，维持极端的立场都非常困难。

我们需要的是一个更为精致和微妙的、关于某种情况的论述，即在何种情况下，道义经济规则在不同农民和地主的感受中与其实践中是相同的。斯科特和波普金都先入为主地关注于展示“他们总是如此”或“从来没有这样”，而他们没有注意到，他们的论述在一开始就都隐含着关于这一差异的某种论断。这样的论断需要细查方能明了。

如此，斯科特注意到，道义经济伦理的力量“从一个村庄到另一个村庄，从一个地区到另一个地区，是不同的。它在如下区域中是最强的……传统乡村形式获得了良好发展，且未被殖民主义所损坏的区域——越南东京、安姆、爪哇、上伯玛等；而在最近定居的新开垦的地区，比如下伯玛和交趾支那等地的力量则是最弱的”（1976：40-41）。然而，这样的差异是有益的，因为正是在村庄最自治、最具有凝聚力的区域，其生存保障作为道义经济的一部分，也是最强大的。在凝聚力和自治之外，斯科特强调了社会距离的重要性，“一个人不能指望从村民伙伴那里获得的帮助，能像从其近亲和近邻那里获得的那么多。‘庇护与被庇护’关系是东南亚农民身上普遍存在的一种社会保险形式，通常代表了另外一种大级别的社会距离，或者是道义距离，尤其是如果庇护者不是村民”（27），而租户“可以更多地指望这种保护，如果地主和耕种者是由亲属关系联结起来的，或住在同一个村子里……”（48）。对此，波普金补充说，许多前资本主义的村庄，无论多么有凝聚力，都有一层住户没有完全的公民权——外人，没有包括在“内部人所拥有的权利和利益”之中的外人（1979：43）。

现在浮现出来的图景是，有凝聚力的、几乎没有什么外人的村庄，其贫穷些的成员与庇护者有着私下进行联系的关系，或者是与“有赖于当地支持和倾心于当地威望”的精英成员有着这种关系。这样的村庄所提供的环境最有可能展现出共享的道德行为标准，特别是地主和农民之间的道德义务感。就像所有有凝聚力的群体一样，有凝聚力的农民所在的村庄更有能力产生和实施一套明确的规则。因此，波普金对越南东京“老的佃农系统”的评论是，“地主和佃农共担生产费用和风险。在收成糟糕的年份里，地主会收取比平常50%的收成比例要少一些的份额……租佃分成需要信任，需要地主和佃农之间有长期的关系；它只适用于针对亲戚、朋友或那些地主感到自己有责任施以恩惠的人”（1979：156）。

但是，当经济和人口状况减少了与地主有着私人关系的个人比例时，道义经济就会消失。因此，在越南东京，20世纪早期人口增长时，法国对迁移的阻止、地主对土地所有权的巩固，导致了地主和佃农之间出现了中介代理人，这终结了传统的许多家长式操作方式。“这些代理人（整个越南在这个时期对他们的记忆都不免带有仇恨），对佃农而言成了另一种苦难之源，因为他们利用其地位，以牺牲佃农和地主的利益为代价来获益（Popkin，1979：157）。”同样的情况在交趾支那也出现了，大地主开始搬到省会城市，租佃事务通过代理人来做（Scott，1976：80）。尽管我们需要更多关于这些代理人是谁的信息，但从这两种陈述中似乎可以清楚地看到，他们是处在社会网络之外的——而正是这种社会网络在此前维持着一种清晰的道德义务感。于是，他们没有任何道德上的顾虑，不免会借助其地位去榨取一切值得榨取的东西。

随地理位置而急剧变化的道义标准，最终跨社会阶级而被共享并盛行开来。它是一系列经济和人口结构变化的副产品，而这种结构变化又源于宏观政治和宏观经济力量——主要不是靠“规则市场”来促进，甚至可以说较少受“规则市场”的刺激，也主要不是靠调整人们“关于一个人该如何行为的观念”所导致的。对于规则而言，这些宏观层面的力量的运作，是通过一种“社会结构影响局部行为”的中介性机制来实现的。如

果大范围的变化是对全球政治经济的某种演化性适应，我们就会像古尔德和勒温庭一样（见上文的讨论）指出多样性问题，并表明这种宏观层面的变化有很多后果，其中一些后果并非由选择机制所致。即使我们怀疑更大些的模式是否真是由适应造成的，并猜想它们可能更多是与争夺政治和经济的主导性地位相关，逻辑上的相同点仍然是有的。虽然破坏道义经济的力量不带任何改变农民社会规则框架的意图，但其的确在以严重的方式带来政治不稳定，在那些因“旧观念失败”而处于劣势的群体中制造道义性怨恨。这种怨恨仅是农民起义和革命的必要条件，起义和革命需要其他原因才能点燃。显然，这样的理论丝毫无损于“其他原因”的重要性：如果某种“森林火灾理论”没有涉及对引火物的探讨，其有效性不免要打些折扣。

---

1. 强调制度供给不成问题，有可供选择的余地。——译者注

2.5 结论

到目前为止，我主张的两个关键观点是：（1）在孤立的状态下分析单一规则的起源或功能是具有误导性的，因为它们通常与其他规则密切相关，正如我将在第五章和第六章详细介绍的那样；（2）假设规则只有在小型的、本地化社会网络中才能有效运转，也是有误导性的。我主张的这些观点引导我们将规则当作“在更大的社会框架中出现的更大观念结构中的元素”分析。如何理解这些结构对宏观经济中行为模式的影响，可能是我们在分析时面临的最为困难的问题，我在这里以及关于信任（第三章）和权力（第四章）的两章中强调了如下危险，即在缺乏对其中居间协调机制仔细分析的情况下，就简单地将小范围的规律性外推成大规模的模式。

现在，纯粹的论证逻辑之流会将我导向对“将规则聚合进更大的观念和心智结构”的讨论，这些观念和心智结构以诸如文化、制度逻辑和制度的名头出现，包括诸如“资本主义多样性”之类的特殊例子，以及可能不能简单地界定为“规则集合”的情况，包括独特的思维方式和认知方式、不同的审美标准和审美观念、组织活动的特定方式、为人处世的不同理念等。但是，在我能够对这些中观或宏观层面的现象做出合理解释之前，我想讨论两组问题，它们会严重地影响经济或其他社会领域中出现的制度现象及类型。一个是人际信任，以及“个人和更大的、集体性社会实体之间的信任”的根源和状况；另一个是在经济中个人和集体相互支配的权力的意义、起源和后果。这是接下来两章的主题，在此之后，我将再一次拾起制度的线索，让本书的主张变得更为丰满。

第三章

经济中的信任

3.1 什么是信任

信任的概念在上一章谈规范时也简单地提到过。这个概念十分重要，值得我们专辟一章来加以介绍。信任和可信赖行为（trustworthy behavior）对任何经济而言都是关键的资产，因为它们会引导人们进行合作，使他们相互间产生比纯粹自利动机更善良的行为。这是我认为纯粹自利动机对信任的解释其实只得到信任的反面的原因。信任很重要，就如同一些经济学家经常提到的，它带来的合作可以节省大量的预警和监督的成本，少了它，这些成本将明显增加。阿罗（Kenneth Arrow）就注意到信任“是一个社会系统的重要润滑剂。当对其他人的话产生相当程度的信赖时，可以节省大量麻烦，从而大大提高量效率”（Arrow，1974：23），另外，奥肯（Authur Okun）则提出，“在一个完全诚实与开放的世界中，巨量的资源成本可以节省下来，因为人们购物时可以自行结账，自愿作为社区割草员[注]”（1980：86）。

但是历史上，经济学家就很少注意信任问题，也许正如赫希曼在他的精彩著作《激情与利益》（*The Passions andthe Interests*，1977）中所言，17世纪以来，哲学家总是将经济行动描述为一种冷静、理智且互惠的行为，因此好像只有绅士般的手段才能追求经济利益（1977；也可参考Fourcade和Healy，2007）。这样的假设被古典与新古典经济学广泛接受（虽然社会主义者与其他异端学说完全不接受；Hirschman，1982），因此最古老的霍布斯之问——社会上为何总是充满了权力与欺诈——提出了信任的问题，但却从经济学家对经济生活的分析中消失无踪。

20世纪中叶的两个新发展又重新引发了经济学家对信任的兴趣。一是来自信息经济学，它注意到因信息不对称（information assymetry）带

来的困难。这首发于对保险市场特别的兴趣，是这一市场面对“道德风险”（moral hazard，就是保险本身会降低受保人群避免风险的动机，但保险人除非投入大量研究成本，否则无法证明受保人的诉求真的来自无心疏忽）以及“逆向选择”（adverse selection，越是保险公司不想要的高危人群则越想受保，而保险公司却无法排除这样的风险）的双重困难。

对信息不对称以及不确定性的兴趣既相合又带来了对有限理性的注意。一个最好的相关研究是对不完全竞争市场微观行为的近距离分析，尤其是当少数交易伴随着沉没成本（sunk costs）以及特别的“人力资本”投资时。威廉姆森在其1975的著作《市场与层级制》中就指出，这类市场中复杂且需要应时而变的合约很难指定因人和情境不同而不同的各方责任，当合约各方开始发生变化——而这经常发生——就开始面对相关情境认识上的困难（31-37）。因此威廉姆森总在寻找组织的一些设置[注]以约制行动者因个人利益而施展“诡计”的倾向。一般而言，他和其他的“新制度经济学”者都强调组织与制度的解决方案，而轻视了信任的重要性，总以为信任只有当家庭或亲密个人关系[注]处理“非算计性”的、在经济上不具重要意义的事情时才存在（Williamson，1993）。威廉姆森在这里隐含了对霍布斯之问的假设，即人们都会欺骗或背叛别人，除非组织和制度限制了他们的行为，因此他将信任诠释为，即使少了组织与制度的限制，人们也相信他人不会欺骗、背叛，只是这种信念只存在于亲密关系中，很少出现在经济交易中。

还有很多社会科学家关注社会与经济生活中信任的角色，主要因为真实生活的太多的情境中个人都准备好与别人合作，远远超出纯工具理性假说所预期的。即使是那些一直不被现实证据所说服的学者也不能不对“决策困境”心理学实验留下深刻印象，在这些实验中，如果我们想绕过信任这个概念，那么实验结果总是会让人困惑。[注]就好像奥斯特罗姆指出的，如果在更广泛的思考下，这些实验的技术性解释都提出了霍布斯之问：“为什么一群人组成的社区（或社群）会有持续性的合意，抑制个人选择短期的享乐主义行动，而使每个人选择导致群体及个人得到

更高回报的行动，从而所有人的福利都得到增进？换言之，如何使群体及个人得到信任？”（2003：19）大量研究社会困境实验的文献指出的事实是，就帕累托最优而言[注]，参与者必须选择一种“不同于子赛局最优的均衡解的战略”，并采取合作策略（23）。大多数的相关实验发现赛局参与者都会选择进行一定程度的合作，高于理论所假设的合作程度为零[注]，在激励机制不变和面对面的情况下，有时合作程度会降低，但当赛局设定为多次重复或在面对面沟通时，合作程度又会有所增加，奥斯特罗姆称之为信任的建立（2003：34）。我曾在第二章中谈到互惠的规范时回顾了这些实验的文献。

那么到底什么是我们所说的“信任”呢？海量的讨论信任的文献有着或明示或隐晦的不同，但它们都大致同意信任是一种信念，相信对方即使在能够伤害你的情况下也不会伤害你。这种“信任者”的信念往往指向“可信的行为”——在做出其行为之前先假设“被信任者”（我在以后都用这个词指“信任者”信任的对象）将会使用“可信赖的”方式。一个信任者会因为他/她的信任之念与行动将自己置于险境之中，所以这样的险境几乎是所有信任定义的核心要件（Gambetta，1988：219），其中三个定义最为典型：（1）组织中信任的文章最常引的定义是“一种心理状态”，基于对行为与意图的正面期待，而有倾向地去接受可能的“受到伤害的”脆弱性（Rousseau等，1998：395）。（2）玛格丽特·福迪（Margaret Foddy）和山岸俊男（Toshio Yamagishi）则提出，信任是一种在不确定或风险情境中对互利互惠的期待（2009：17）。（3）詹姆斯·沃克（James Walker）与埃莉诺·奥斯特罗姆（2003：382）十分类似地定义信任为“一种意愿去接受风险，从而有一种可从他人那里得到互惠的回报的期待”。虽然定义非常相似，但在衡量信任上，它们很少一致。[注]

之所以对衡量信任缺乏共识，是因为一个人信任另一个人有很多理由符合广义定义，但大多数学者只专注于单一理由，这导致相应的衡量方法十分片面。因此，对经济中信任的主要来源作一个系统性的梳理是

十分有意义的，需要梳理清楚这些理由的隐含之义，以及它们之间是如何交互作用的。这一章的主题之一正在于，我反对大多数学者总是声称只有由他们所喜爱的理由引起的信任才应该被称为“信任”。

---

1. 割草员，即参与社区公共事务的人。——译者注
2. 即威廉姆森所说的治理机制。——译者注
3. 本书中所使用的“关系”一词，是广义上的关系，指任何形式的人际连带，相当于英文的social relations。但在西方学术界逐渐把关系以特殊的“guanxi”这个词来表述，它是狭义的定义，专指一种有中国特色的强连带（strong ties），它包含的是工具与情感混合动机、家伦理本位、差序格局、特殊主义以及阴阳思维下的社会连带。但在日常用语中，关系一词意义就更为广泛了，凡是相关的事或人都叫有关系，类似的英文概念是“something related”，“有关系则没关系，没关系就有关系”中第一个关系都指的是本书中广义的关系，第二关系就是“something related”。日常语言中还有一种用法，就是“我很有关系”，这一方面是说一个人的社会连带很多，另一方面是说在这些连带中蕴藏的资源很多。此用法最接近的英文概念就是微观层次社会资本（micro-level social capital）。但为了避免学术性著作用语含混的问题，“something related”和“micro-level social capital”都不译为关系，而译为“相关”以及“个体社会资本”或“人脉”。关系在此表达的是它的广义性学术定义，如遇到英文的“guanxi”一词，本人则会译为带引号的“关系”或强关系。——译者注
4. “决策困境”指的是在一个互动情境中个人或同时或依序要在不同程度的合作与自利中做决定。困境存在于一个人如果选择理性的（也就是自利的）行动将导致比大家都选择较不自利的选项时更糟糕的结果，但如果一个人选择合作，则只好“信任”对方也会合作，否则他会一无所得。
5. 帕累托最优结果就是没有任何一个人的效用在不牺牲别人的效用之下还能有所增加。
6. 即完全陌生的人之间也不会在实验里总选择不合作。——译者注
7. 我要再提醒一件事，相互认识的两人间的信任有另一层意义：信任意味着我们期待他不会欺骗或背叛。我以为尤其重要的一点是，欺骗或背叛会引发强烈的憎恶情绪，这导致不计后果的行为，比如报复，经常带有强烈情绪，而不会计算成本与收益。

3.2 你属于哪种信任

1.基于对他人的了解或利益的算计而产生的信任（理性选择理论）。也许对信任及可信赖行为最简单的主张就是，一个信任者对被信任者的利益诉求有精确评估，知道其在考量了其他可能的行动后仍会表现出可信赖性，只要此行动满足了他的利益诉求，他就会报以一种信任的行为方式。因此，詹姆斯·科尔曼展现了一个预期效用最大化的模型，当一个信任者的“（从被信任者身上）得益可能性与损失可能性的比率高于潜在损失数额与潜在得益数额的比例”（1990：99）时，信任者就会展现信任的行为。注意，这就等同于，假设只要一个信任者在被信任者报以可信赖行为时的预期收益高于被信任者背叛他时的预期损失，他就会展现信任行为。

如果我们总是在行动之后才观察到信任，这样的假设就有明显的循环论证危险。要避免这样的危险，就要预设一个人能对这些事情有精确算计——这牵涉认知的能力以及信息的获取能力——也要对对方可能的行为导致的收益或损失进行精确计量。即使这些条件都符合了，虽然大多数情况下这不会符合[注]，一个信任者对成本、收益的评估与对被信任者背叛可能性的预计也不需要建立在理性选择的假设上。比如，如果一个人因为一位朋友的身份，以及这位朋友对规范的承诺、情感的依恋或其他的非理性因素，而知道他的朋友不会背叛他，然而事实上信任决策的二者之间只有一人是理性的，这样的事例对任何信任的“理性选择理论”而言都是说不通的。

因他人的情感依附而信任他似乎超越了理性选择，哈丁的信任理论试图重新定位这样的论述，表明这依旧在一个理性选择的框架之中（2001，2002）。为此，哈丁主张信任基本上发生在你认识的人之中，

当且仅当你非常清楚地知道对方会因为自己的利益而维持与你的关系时，信任才会发生。这被他称为“互相为利的信任”(注)，也就是对方的利益包含在你的利益之中。哈丁为其理论辩护时指出：

> 对对方利益得到维护的理性期待……我们仍在发展一个信任理论甚或在很多场域中能鲜活展示信任的早期阶段。假如在大多数的信任关系中利益说法是正确的，那么我们已有的信任理论中的许多要素则需要谨慎联结与小心应用……信任本能地要求比对方自我利益维护更多的东西，这也许有赖于一些特殊的互动，就好像一个小孩本能地信任他们的父母，这既有趣也重要，它其实在社会理论与社会生活中总是存在的——虽然有时人们要重新引入此概念。（Hardin，2002：6-7；Williamson，1993。）

这一理论虽建立在简约的陈述中，但仍展示了一些主观愿望的成分。通过更进一步审视会看到复杂性，会使化约论变得混乱。如果信任是建立在对方的利益足以使对方愿意维持我们的关系时，一个行家就会想追问这个利益的本质是什么。这些本质变化多端，以致于哈丁加了一个维度叫“丰富性”，却未对丰富性有所定义：

> 至少，你会因为得到经济利益而希望持续我们的关系……从更多的案例中可以看出，你不希望因为辜负我的信任而伤及我们的关系并使之难以维系，这包括很多理由，甚至包括非物质性的原因。比如，你喜欢和我在一起做很多事，我的友谊或爱对你很有意义，同时你希望保有我的友谊或爱，这会使你认真对待我的信任。（2002：4。）

如我在第一章讨论的，我认为这样的维度介乎于工具性和自有性之间，关乎其（维持一段关系的）目的是其他因素还是只是关系本身。这一分野使信任的性质极大不同，因为其区隔了一个人是无条件地报以可

信赖行为，还是总在探求细微而不易测知的方法，以准备随时背叛你（比如在纯工具性的案例中）。如果是后者，信任就必须小心翼翼地守护着，因为人心与复杂的经济制度总是给不诚不义提供了众多的机会。

真正的问题在于，只有在完全自有的信任中，另外一个人的利益才会真正地融入你的利益。这时，被信任者不会背叛，因为如果他伤害了信任者的利益，即使是无心之过，也会同时伤害自己的利益[注]——　符合哈丁所定义的“相互为利”。但是在哈丁讨论的很多情况下，被信任者确实因为某种利益而愿意维持一段关系——如金钱、地位、特权、声誉、资源或更多的关系——这不是真的“互相为利”，因为事实上，理性的另一方也想从关系中得到利益最大化，伤害了信任者也在所不惜，而且只有在他的意图不被察觉，以及利益抽取不会减少信任者提供资源的能力的情况下才会得逞。

所以一个人是否要信任另一个人取决于对方是否也追求一种自有的关系（比如爱与友谊），以及他在关系之外还寻求些什么。如果是后者，工具利用将会阻碍真正的“相互为利”，所以一个人一定会保持适当的警觉。理性选择理论致远恐泥，是因为在真实生活中工具与情感是很难明确区分的，而出现的多是一种混合的动机。决定付出多强的信任有赖于充分地了解这段关系，从而知道动机间的平衡以及这如何影响对方的行为。

当我们知道，爱与友谊带来了真正的“相互为利”时，十分讽刺的是，由于对人类的细微情感与热血的不理解，却以此概念支持理性选择理论。此一情境部分取决于“利益”，而我们是否真正了解利益到底指什么？如果“利益”的概念够广泛，我们可能会感觉更舒服。比如，理查德·斯威德伯格（Richard Swedberg）将“利益”定义为任何能“在根本的层次上引发一个人的行为”的事情（2003：293-295）。这样的概念使“利益”等同于“动机”，如果理性选择理论采用这样定义的“利益”，那么所有有动机的行为都是理性（如定义所示）选择出来的。然而，哈丁却以一种较窄化的概念定义了“利益”，同时注意到利益并不是“一个人动机

的全部”，因为一个人“由于取得更多资源（比如金钱）而得到利益，只因为它能让我消费或体验更多事……全部的故事是因为这些资源带来的福利。利益只是逼近了全部的故事”（2002：23）。但这套修辞却会误导我们，因为超出“利益”的故事最需要呼唤出不同的理论。

2.基于个人关系的信任。哈丁的“相互为利”说只是一种基于两人人际关系的特别的信任理论，他试着将此类信任类比于利益相关的理性选择的事物。琳内·朱克（Lynne Zucker，1986）针对人际关系间的信任提出了不同的观点，她一方面指出工业社会逐渐推动着信任从比较个人导向向比较制度导向演变。对朱克而言，在早期（他指的是19世纪末以前的美国），她称个人来源的信任为“过程基础的”，也就是“信任关乎过去或对诸如声誉与礼物之类的预期的社会交换”（1986：60）。所以这类信任有赖于与潜在被信任者进行过交换，或知道此人或此公司的名声才能有满意的交换结果。这里我们也许会想到物理存在的市场，如集市，其中会在买者与卖者间产生非常稳定的关系，一如人类学家克利福德·格尔茨（Clifford Geertz，1978）所说的“主雇化”，因为当商品品质很难在买前评估时，交易双方需要在不同的场合中建立信任关系。如人类学家和社会交换理论家所言，潜在的交换伙伴总是从小的交换开始逐步走向大的交换以测试对方在互惠中是否符合规范上的可靠程度（Blau，1964：94）。

虽然这样以交换为基础的信任与“相互为利的信任”都与理性选择理论相融，但这一主张对来自人际关系的信任既非必要条件也非充分条件。不管是基于工具性的还是自有性的动机，可信赖行为都是关系中的正常要素，这反映了关系性嵌入的直接效果（请参考第一章），并解释了为什么很多经济行动者普遍会喜欢和相同的伙伴重复做生意，因为这样我们能得到这些伙伴便宜、丰富而且准确的信息。但评估平衡工具性与自有性的动机并非易事，由个人关系带来的信任本质上就会增加产生欺诈的机会，我们必须避免一种简单的功能主义。在个人关系中，一首老歌总是提醒我们——“你总是伤害了你爱的人”[注]——因为爱你的人要比陌生人更容易受到你的伤害。在囚徒困境中，如果知道对方会合谋，

会导致你否认共同犯罪（比如说，因为他/她爱你），这体现了最为理智的行为远超过靠招供来减罪，相比一直在猜想对方会不会招供，个人关系是较为不紧张且较为对称的克服困境的方法。这个社会生活中简单的事实[注]是“信心”往复测试以得到紧密个人关系的过程中的“面包与黄油”，而且有时会持续很长的时间。信任越深，越易受骗。但背叛不常发生导因于人际关系中的一种本质力量，这种力量超越了理性选择，而背叛还是会发生，这又说明了这种力量的有限性。

在相应的研究中，苏珊·夏皮罗（Susan Shapiro）在对1948—1972年安全与交易委员会随机抽取的样本中发现，“加害者与受害者间之前的关系亲密程度令人吃惊，在抽样较多的案例里，加害者和受害者或多或少是认识的……反而较少发生在完全陌生的人之间……这违反了我们过去以为在白领犯罪中，人际距离的隔离、隐晦的交易、藏匿的技术、中间人、记录、文件和可计算性会永久地把加害者与受害者隔离开来”（1984：35）。所以一个人总有充分的理由持续性地审视关系中不同动机间的平衡。尤其困难的是，除了有计划性的聪明诈术之外，即使是为了明显的利益而开始的关系，也会培养出所谓的自有成分，其中维护这种关系的部分原因就来自互动本身的价值。[注]

当个人关系带来信任和可信赖行为时，人们不禁要问，什么样的理论能解释这样的结果。在工具性思维中，被信任者确实可以因为个人的利益而展现出可信赖行为，但是如我前面提到的，这让我们不得不担心信任者，因为依照行为假设，被信任者就有动机去欺诈。而在我所提到的自有动机的理论中，关系因为自身的价值而被维护，对理性选择范式而言还很难被接受。那么是什么驱动了它？一种说法是这类关系中的可信赖行为源自爱或其他多样的情感依恋。马克斯·韦伯提出的四类基本社会行动就包括了情感驱动的行为［Weber（1921）1968：24-25；Elster，1999］。

另外一种思考信任与人际连带关系的方式是考察人们为什么这样行动，他们如何看待自己，他们想变成什么样的人，以及他们对别人或群

体背负了什么样的责任。这样的论述往往归类为“认同”研究。哲学或社会学关于认同的一个重要论述正是将自我建构涌现于与别人的互动之中。就像古典学者查尔斯·库利（Charles Cooley）和乔治·赫伯特·米德（George Herbert Mead）在20世纪初所描述的那样，我们对我是谁以及我的人格特质是什么并没有概念，除非我们从别人那里学到了他们心中想到的我们是什么以及以什么方式看待我们（Blumer，1969）。一个很自然的推论就是我们与别人的特殊关系以及其中互动的内容正是建构自我概念与认同的基石。依据两人关系的重要性和持久程度，亲密关系中的个人分别在自己心中建构对双方行为的期待，从而成为他们自我感觉中的一部分。举例来说，我会公平待你不只是因为符合我的利益，也不只是我把你的利益融入我的利益之中，而是因为我们长久以来如此亲近，所以都是如此期待对方，如果我欺骗了你，即使你没发觉，我也会感到挫折与沮丧——这与我如何看待自己是不一致的。这很好地解释了为什么当人们失去至爱时，不论是因为死亡、关系中止，还是最糟糕的意外背叛，都会有一种失望以及失去部分自我的感觉。

这并不是说我会因为将你的利益融入我的利益之中而展现可信赖行为，虽然两种说法并不相悖。但依照你的个人认同而有的行为是一个人面对自我自然就有的行动，这并不牵扯你的利益与他人利益之间的关系。这也不同于因为道德规范而引发的行为，虽然或多或少会相关。这更多地是关于个人自我想象而激发的行为，你是什么类型的人，你必须决定你是什么，你变成什么。

3.基于群体和网络身份而有的信任。讨论信任和可信赖行为如何被个人关系所影响是微观层面的研究，正如我所说的，是建立在关系性嵌入的理论上的。然而两两之间的关系却交织成为更复杂的社会网结构，也就是我所说的（请参考第一章）结构式嵌入理论。超越两两信任而与结构相连的最简单的主张就是，信任在那些自认为同属一个群体的人中间更容易发生，当然，“群体性”可能要加以定义。

卡伦·库克、玛格丽特·利瓦伊（Margaret Levi）以及哈丁在他们被

拉塞尔·塞奇基金会（Russell Sage Foundation）支持的共同研究计划中评论道，该研究重点是什么情境下“某些民族的、人种的或其他的分野促成了一定类型的信任关系，而其他的却被禁止，以及什么时候这些分野又不会促成”（2009：2）。福迪和山岸也提出，共享的群体身份对理解之前不认识的人如何产生信任尤为关键。他们提出了两个可能的理由：（1）基于刻板印象的信任，你总是认为你所属团体的成员都比较慷慨、值得信赖以及处事公平；（2）“群体启发假设”提出我们会期待群体成员间都展现出利他主义行为（2009：19）。他们的实验指出第二个理由是关键因素。其他的实验也显示来自同一种族或国家的陌生人也会有较强的彼此信任（Glaeser等，2000：814）。但是这些实验却未说明为什么如此。来自哈比亚利马纳（Habyarimana）等人的独裁者实验[注]指出，内群体效应效应来自一个群体内部对互惠规范的服膺（Cook等，2009）。沃克和奥斯特罗姆则察觉到丰富的证据证明，“人们会对那些自私自利牺牲其他群体成员的人进行惩罚”（2009：105），并且更进一步提出，“公平与互惠的规范明显地形塑了群体行为的期望，这超出了单纯的博弈策略”（2009：107）。

我必须在此说明，虽然我在不同的章节中谈到不同的信任与可信赖行为的原因，但在真实世界里，一个人决定要对另一个人信任的成因都是多重的，所以想要区分难免造作。在这个特殊的例子中，共同群体身份对信任的影响部分就来自成员相互惕厉以共守的规范。信任研究中最大的误解是有些学者总试图把一个人信任的期望设限在单一的、他们所喜爱的原因中，这不免导致过度简化与不能复制的结论。

朱克提出的“特征为基础的信任”中所指的特征，如家庭或种族（1986：60），是与生俱来的，无法被投资或被买到。她指出，在美国，随着经济的发展，这个问题变得尤为关键，因为劳动力市场在文化上越来越分化，当你需要不断和陌生人打交道时，至少同一特征，比如同一种族的人会让人预设他们能提供满意的合作成果。朱克认为这不是因为群内规范而是由于同一族群的文化相似性，“相同背景带来的诸多共同理解会润滑甚至消弭在交易条件上谈判，并使交易成果更可能让双

方都满意”（61）。更广泛地说，这样的论述点出了共同的“文化”。

另一个不同于理性选择说、规范说以及文化说的关于共同群体成员相互信任的假说是关于“社会认同理论”的。汤姆·泰勒（Tom Tyler）注意到社会交换理论建立在“人们希望从别人处得到资源，从而参与组织生活以交换资源”上，因而他们“被假设为极大化取得资源，同时极小化损失所驱策……为此他们需要估计别人对自己的行为有什么反应”（2001：287）。很明显，虽然人们常会如此做，但泰勒以为“这不是一个完整的心理学上的信任模型”，因为人们对所属群体有一种义务感，“有别于团体参与者只是算计别的成员行动带来的得与失”（288）。他引用了实验证据说明“对群体的认同降低了人们从共有财产中掠夺资源的倾向”，这种倾向甚至不需要在未来有互惠的期待，或现在的回报或惩罚，或在声誉受损的情况下也会存在。相反地，人们“因为对群体与团体价值的认同而产生对团体的义务感。此认同形塑着他们的行为，导致了不因为对别人行为有所期待而有的合作”（288）。这被泰勒称为“社会信任”，他提出人们在有社会联结的群体中，对信任判断“会更关乎认同，而更少关乎资源交换”（289）。

这是对共同团体成员中信任与可信赖行为的几个主要解释。制度经济学家也做了相似的正面论述。比如，约拉姆·本-波拉特（Yoram Ben-Porath）在谈及有价货品交换中信任的重要性时就注意到，“持续的关系会让一些精明狡猾、自我追求低，甚至没有底线的个人做出别人以为很傻或利他的行为。在钻石交易中价值不菲的钻石在握手之间就转手了”（1980：6）。他虽然只强调了两个交易者之间的个人关系，但显然这样交易能成功也是因为它们不是孤立于其他的交易，而是嵌入一个钻石商的紧密社群中，大家相互监督从而产生了一套可以明确定义的规范，使欺诈行为很难轻易得手。这样因信任水平而带来的诱惑值得深思，但自我抱团又紧密相连的团体的涌现也会限制信任、认同与道德行为可及的范围。[注]

随着合法企业企图加入既有的会员网络中，欺诈就可能在更广泛的

人群中被实施，如果在非人际的渠道中就很难如此广泛。我在夏皮罗对美国SEC（证券交易委员会）欺诈案调查的研究中发现，如我之前提到的，受害者与加害者早就认识。但欺诈常常不是两人之间的行为，而会嵌入在结构之中，“犯罪行为触及受害者群体，其中包括一个团体或各种社交网络的一部分。受害者的样本中就包括了特定教会伙伴以及种族协会的成员，几个军事基地的官员，政治、社会或兴趣俱乐部会员，一个专业运动团体的成员，一个教科书编辑和一个社科教授网，还有投资俱乐部会员以及一个政治保守团体的网络”（1984：36）。这些网络会陷入欺诈案中，因为“靠着猎鸟犬——那些知道这起弊案的狂热投资者说服了其他人参加投资，以及使用了不知投资欺诈本质的名人和社群领袖，他人因此得到动力参与其中（36-37）。2008年爆发的伯纳德·麦道夫（Bernard Madoff）庞氏骗局中，几乎都是靠着在信任网络中招募投资者，尤其是在那些有钱的犹太人社群中招募才完成的。

4.信任的制度源头。很多关于信任的文献都有一个共同的主题，那就是一个人信任别人源于制度安排，使欺骗与背叛无法实现。一个人会陷入信任造成的险境中的主要原因就是对方是个陌生人或至少是个不太熟识的人。当然，很多理论家希望保留“信任”这个词给那些相互熟识的人，如哈丁就认为信任依赖相互得利的利益。在以后的章节中，我也会讨论“信任”这个概念适用的范围，同样我们拒绝这个以及其他的论述，从而给这个概念一个狭义的定义。

主张制度重要性的论述有时会采取一种演化的观点，因为信任原来是根植于人际或小范围群体的，但随着社会变化，信任变得复杂和高度分化，经济中的信任就不太可能再以这样的方式产生了，所以必须发展出制度支持使人们在面对（相对于小规模情境里）较不熟识的人时也能敢于承担风险。比如，库克、利瓦伊以及哈丁就主张追溯到詹姆斯·麦迪逊（James Madison）与休谟，那时就有论述强调制度，比如政府在鼓励合作与信任时的作用十分重要。假如国家是可靠而中立的，这将促发可信赖行为，因为“它会使个人在相对较少风险的情境下发展关系，继而相互了解，并在信任失败时提供一定的保险救济”（2009：4）。

朱克也提出当社会经济发展到一定程度，个人关系以及以交换历史为基础的信任或群体身份带来的信任就不够用了，此时制度，比如第三方监管帐户和信用评级，将接管空缺［1986：64-65；请参考布鲁斯·卡拉瑟斯（Bruce Carruthers）于2013年提到的关于美国信用评级的历史。但也注意，2008年金融海啸说明了信用评级作为一个信任机制的极度有限性（Lewis，2010）］。朱克强调在1840—1920年，以制度为基础的信任开始在美国产生主导力量（1986：99），但他没有准确地提出我们要如何衡量不同类型的信任以验证他的主张。大家普遍以为一个发展良好的法律系统，能提供某一程度上不偏不倚的公正裁定，会提供适宜环境让交换各方商定协议，否则就很难达成一致。即使各方没用到制度安排也能完成协议，其存在还是起到克服不信任的支持作用，要不然协议还是难以达成。一个例子是罗伯特·姆努金（Robert Mnookin）与刘易斯·科恩豪泽（Lewis Kornhauser）的广被引用的研究，考察对离婚赡养费的私下协商如何在“法律的阴影下”进行，在承诺没有得到法律保障的情况下，“无力去强制执行承诺也许会阻止争议的解决”（1979：957）。

我们在日常生活中熟悉如此多以制度为基础带来的信任所以实无必要再不断陈述以说明此理。但认知到它的重要并不等同于要接受演化的论述，认可这样的信任可以取代过去或在较不发达社会中的信任来源。我将在后面详加论述。

5.基于规范的信任。我们都会认可这样的论述：一个人认为另一个人值得信任是因为他执着于这类行为的规范。这样信任的范畴取决于规范的本质。假如有一个要求互惠的规范，那么就信任那些欠你人情的人。假如规范要求在同群成员中互惠，那么就信任你的团体。如果规范强制所有人在一般状况下都要展现可信赖行为，那么一个人有理由把信任拓展到互惠的情境之外。这些关于规范的论述听起来似乎是社会学的，但有趣的是最强调这种论述的竟是经济学家。这带来了两个流派。一个是文化主义论者（如我在第一章中谈到的），这一派谈的不是个人而是一个可以形塑、强制与展现个人的集体。就像大多数文化主义者持有的观点一样，这种想法和经济学中的方法论个人主义格格不入。持这

种观点的经济学家通常使用世界价值观调查（World Values Survey）[注]中单一问题提供的数据："一般而言，你认为大多数的人都值得信任，还是你必须小心翼翼地与人交往？"而受访者被要求在两个选项中选择一项："大多数人是可以信赖的"和"和人交往再如何小心也不为过"。国家之间差距极大，从最高的斯堪的那维亚半岛（即挪威、瑞典与芬兰）到最低的拉丁美洲国家。

虽然经济学家对偏好（也就是效用函数）如何而来不甚关心（比如把偏好当作一个被解释变量加以考察），那些研究信任的经济学家有时还是会认为信任只是一个国家、地区、种族、宗教或其他社会族群的"文化"和规范的一种体现，而这样文化主义式的采用被认为是为了解释其间的不同。他们（如LaPorta等，1997；Guiso、Sapienza和Zingales，2006）引用了广受非经济学人士认可的、采取相似观点的研究，诸如弗朗西斯·福山（Francis Fukuyama，1995）和罗伯特·帕特南（Robert Putnam，1993）［他们认为信任缘自"社会资本"[注]，因此有些经济学家（如Glaeser等，2000）就认为信任就是社会资本的衡量方法］。但这样的观点还是有一个问题无法解决，即别人的行为是可靠的这一信念是如何产生的，以及它与其他能产生可信赖行为的规范如何相关。（我们更多地了解信任行为而较少知道什么时候、什么原因人们变得可以信赖，部分是因为在价值观调查中我们只问了信任，却不问是否与何时他们认为可以欺骗和背叛别人，理由很简单，受访者不会愿意回答，即使他们也认为某些时候是可以的。）

经济学家探讨人们如何变得可信赖时用了一系列的论述，强调家庭如何通过"决策"传承给孩童可信赖的与合作的行为，或不可信赖的行为，因此论证了这样的规范如何产生。但这样的论述与现实相抵触，如同在第二章中探讨的，内化的规范是可以基于理性得利而被选择的。比如菲利普·阿吉翁（Philippe Aghion）等人就定义信任为"家庭中反映文明的决策带来的结果"（2010：1015）。在这里，家庭有两个决策可选。他们可以教孩童以文明的方式行事——"学习容忍、相互尊重与独

立”——或者“在家庭之外以不文明的方式行事”（1023）。不文明的儿童长大了一旦成为企业家就会品德变坏，提供劣质产品并欺骗别人。一个社会达到均衡状态时，如果大家是文明的，就会变成“高信任度”的社会，否则就是低信任度的社会（Aghion等，2010：1027-28）。路易吉·圭索（Luigi Guiso）等人强调我们必须专注于投资“公民资本”（civic capital），这是“父母培养小孩合作的价值观时愿意花费的资源”，这里“公民资本”是“帮助一个群体克服搭便车行为以追求有社会意义活动的价值及信念”（2011：423；强调是其原创）。所以有一段“先期的跨代传承”，这会“影响一个人关于是否信任别的社会成员并加入匿名交换之中的决策”（424）。如果信任的根基没立稳，个人就要蒙受巨大的损失。因此为了“让孩童避免巨大的失误，父母该提出一些保守的警告给他”，这样才会引导出一个“不信任的均衡”（425）。不过，人们也会“在他们所有社群的社会压力下采用相应的规范与信念”（426），但依照各社群的规范强弱而有差别反应，“假如文明的价值已完全内化于人们的偏好中，则他们不会再因为社会化而改变。但是如果文明价值只是或至少是部分支持人们遵循大众的欲望，那么社会化确实能带来改变”（426）。

---

1. 因为认知上的有限理性、信息上的不对称以及不确定性会使可能行为的成本与收益完全无法计量。——译者注

2. 也可以译为基于相互包容的利益而产生的信任（encapsulated trust）。——译者注

3. 比如，你让你爱的人伤心，你自己也会伤心。——译者注

4. 请参考http：//en.wikipedia.org/wiki/You_Always_Hurt_the_One_You_Love。

5. 这一事实即在囚徒困境中不背叛。——译者注

6. 在交换关系中“任责”一词的社会心理学文献都以爱德华·劳勒（Edward Lawler）与尹正国（Jeongkoo Yoon）的文献（1996）为标准。马歇尔·萨林斯（Marshall Sahlins）讨论了在“原始”社会交换中不同范畴的任责，根据亲属关系由近及远，涉及“免费送礼到狡猾的欺骗”（1972：196）。

7. 以上所述实验都是心理学的信任博弈实验，独裁者实验就是在实验中每一轮赛局有一位决定者，由他决定这一轮资源如何分配，博弈对手只能说接受或不接受，不能讨价

还价。——译者注

8. 因此钻石交易中也就有着众多公共揭露的“内贼”案件，而臭名昭彰的1982年纽约“哥伦比亚广播公司谋杀案”也是其中之一。在该案例中，钻石公司的所有者靠在虚假交易中开发票以在应收账款代理业务上欺诈。这样做需要其会计部门人员的合作，而后者之一则在调查中转成州检察官的证人。所有者因此买凶杀了这个不忠的雇员和她的助手；3个哥伦比亚广播公司的技术员在停车库中帮这两人的忙，结果也被枪杀了（Shenon，1984）。

9. 此调查可在此网站上找到：http：//www.worldvaluessurvey.org/.

10. 这里的社会资本指的是宏观的，而非中观及微观的社会资本。——译者注

3.3 信任之外

在讨论信任的原因和动态变化之前，考虑使用“信任”这个概念的范畴条件十分必要，这与原因的讨论十分相关。研究信任的学者经常讨论这一概念只限于用在某些情境中。我在这里反对这样的设限而建构一个更广泛的信任概念，以区分出不同情境，在每一情境里信任都以不同的方式展现并产生影响，而且信任与可信赖行为的成因也不一样。这比我认为针对那一个特殊情境中“真的”有信任这类无谓争论有意义且复杂得多，而且直指最关键的问题——如何理解在怎样的情境下经济行动者事实上信任着对方，即他们因为假设对方不会趁机伤害他们和他们的利益而真实地置自己于险境中。

一个常有的论断认为，因为信任他人要求信任者为对方的可信赖与否冒一定的风险，我们当然无须应用“信任”这个词在没有风险的情境中，有好几种这类的论述。为了理论的简洁，哈丁主张，如果对方基于自身的利益避免伤害我们，我们就很难用“信任”两个字来描述相信他们会如此做的信念，因为如果定义信任“为对双方激励的可相容性或是对被信任者行为的理性期待”，会使这个概念“毫无用处……这使它不比简单定义的相互为利的信任更增加了什么新的内容”（2002：5）。福迪和山岸十分相似地论述到信任是“不需要的，如果他人的利益和我们的相一致时”，并且他们称这种情境为“确保的范畴”；我们只有在利益不一致时才需要信任对方，此时对方可能以我们为代价攫取自己的利益。他们因此进一步论述信任“在不确定而非确定的关系中最重要”（2009：17）。迭戈·甘贝塔（Diego Gambetta）和希瑟·哈米尔（Heather Hamill）在他们对计程车司机的精彩研究中提出“完全不可能事先预测……如果这样做符合他们的自我利益，那么人们将展现出可信赖的态

度。这完全排除了信任的问题”（2005：4）。更广泛的论述为亨利·法雷尔（Henry Farrell）所提，“一个人如果有充分的理由十分确定别人都乐意与他合作，那么这种期待与其说是信任，不如说是信心”（2009：25）。原因在于，“我在预定且充分参与的情境中已经知道另一个人将诚实待我”，因而不会有任何意外行为的风险（26）。

针对这一系列论述的关键主张，我想争论的是在什么情境下，别人可信赖行为是事先可以完全预测到的，没有任何不确定性。这相当于是说，在一些情境下行动者完全没有代理问题，即使我们以另一种方式总结这些论述，问题只会更严重。在上述论述中的前两个，确定性来自于知道对方的利益。这暗示了一个我在第一章中谈到的那类假设，我们已经默认可以期待他人的相关行为会完全依照利益原则而行。至此还不是循环认证的逻辑，也就是如阿马蒂亚·森提出的，如果代理人能够不依偏好，或者不追求个人利益，我们就仍有不确定的可能性，即使大家的利益是相合的（1977）。森分析了一些人为了防止或阻止刑讯而采取的行动。让我们来看看这个案例：我在刑讯我管的犯人时，我的同事最大的利益就是默许，所以从利益的角度而论，我对他们如此做的期待很难叫作信任，因为他的行为是自然而然的，完全可以预期。

但只有在利益可以完全预测行为时才会如此。森的论述提到，其他人因为道德诉求也许会介入，这使原本我对他会保持沉默的毋庸置疑的期待落空。如果我们认真考虑反偏好的行为，这就绝对不只是简单地考虑如何平衡不同的动机，以及简化成动机导向的理论。我对他的同谋的默许可以归结为信任，如果有机会他就会追求严格的规范价值而向人报告我实施刑讯，即使这可能会对他带来很高的成本。要想充分讨论这种情境的可能性，需要严肃考察像我在第二章中谈到的这类规范所扮演的角色。重点在于，是否一个对别人有所期待的想法可以称作“信任”，不仅要考虑对方的利益，也会依赖于他可能有的各式各样的想要支持或是伤害我的利益的理由。所以作为原始假设，预设人的行为为利益驱动经常是合理的，但在关键时刻却会带来极大的误导，如同我在第二章中讨论的“神圣价值”。

“吹哨人”的案例经常被讨论，很多人因为在错误的对待中受到极严重的损失，这足以展现规范或认同超越个人利益的力量。这不需要是一个普遍或典型的情况，只要是可能发生就会导致十分严重的后果，如同我们在知名的安然欺诈案中所看到的。据我所知，对“吹哨人”的平衡损益的方法缺乏系统的研究，但我想政府提供可观的补偿给错误报警者是有可能的，一般的预设总认为，如果没有这样的补偿，吹哨者的利润表上显然是负的。

更一般而言，人们在追求利益之外有那么多不同的理由去信任或不信任他人，这就使任何以为他人的行为可以容易且完整地被预测的论述都值得怀疑。这并不是说我们对信任的判断是随机的，或是基于我们能得到关于他人是否可信赖的信息去做判断是不可能的，更不是由此可以推论，新信息无法带给我们或多或少以为对方可能可靠的信心。说实在的，有关信任的最重要的议题之一就是了解人们如何做出这样的判断，以及在多大程度上推断此判断是正确的。我这里的意思只是表达了对过度社会化观点的担心，此观点认为他人会完全依照我们已了解的因素行动，从而阻碍了更细节的、更精确的对信任行为的调查。

另一个可以适切地称为“信任”的涉及社会结构的层次，“信任”二字很好地说明了我们如何能评估别人未来可能采取的行动。当一些理论家提出人们只有在相知甚深时才可以说信任对方，另一些理论家刚好提出相反的假说——信任几乎只存在于我们与陌生人的相处之中。我反对这两类命题，我认为不能把“信任”这个概念限制在这样的论述中。

如前所述，哈丁提出我们之所以信任他人，是他们的利益包容了我们的利益，所以他们会在维持关系中继续得利。按照这样的论述，信任基本上只是一个小范围的人际现象，在工业社会的宏观结构中没有什么重要性。这种态度为库克、哈丁与利瓦伊所支持，他们主张当社会变得复杂时，“信任的实际角色就相对地降低了”，所以信任“不再是社会秩序的主心骨，并且它甚至在我们大多数的合作性交换中不再重要，我们现在可以在没有人际信任之下有效地处理交换”（2005：1）。他们强调

复杂社会能够运作靠的是制度，比如第三方监管下的责任承担，这些使社会交换或其他类型的合作在没有人际信任的情况下也可能发生（2）。此论述建构的信任就是哈丁意义上的“相互为利”，而且按照这样的定义，一个人是“不可能信任陌生人的，甚至大多数认识的人……也明显不太可能……信任制度、政府和其他的大型集体”（4-5）。在这种情况下，“信任在建构与维系大规模社会秩序上扮演了很小的角色。我们会依靠别人，与别人合作，不是因为我们信任对方，而是因为既有激励机制使合作变得安全又有益于我们”（14-15）。信任的范围无法变得宽泛，因为它“只有在信任那些和我们互动又值得信赖的人时才能得利，而这样的人在社会中很少”（68）。

该主张与朱克的主张类似，只是朱克将这样的情形归类为“以制度资源为基础的信任”的实例（1986）。我也愿意接受这个命题，因为我相信，不论是小范围还是大范围的人际互动，人们必须考虑制度如何影响对方的行动，当信任作为因变量总是被定义为，人们假设别人有能力伤害自己且事实上可能会如此去做时，他要如何选择？因而更广泛的议题该是怎样的自变量才会引发我们怎样的评估。

我相信一位学者如何看待利益还是规范能够带来信任是他是否认为信任是相关议题的关健。库克、哈丁和利瓦伊遵循哈丁人际间“相互为利的信任”，期望能够将信任与基于规范力量约束对方行为的信心区别开来。因此，他们主张在小范围的社区或社群内，“信任根本不是问题”，因为在小型、亲密的网络内，“可靠性可以源于社区会以惩罚的手段加以强制执行的规范”（2005：92）。所以，在小镇上，互相帮忙不是如大家所想的，源自人际间的互惠，而是因为“社区中的互助规范”，不像大城市中的类似行为，大城市因为缺少这样的规范才是“真正的互惠”（92）。这一概念借用了杜尔凯姆的“机械团结”概念，假设小镇中缺乏完全独立于“社区精神”之外的个体性与强人际连带。我认为这样的思维隐含着人类行动的“过度社会化”观点，好像在社群层次里行动者的代理问题就不存在似的。库克、哈丁与利瓦伊拓展了杜尔凯姆的演化观点，主张在社会演化的过程中，我们可以认定信任的“产生源自对社会

规范控制的替代，而且……在现代制度中会逐渐被法规所取代”（195）。所以“生活中大量的制度化使现代社会得以存在，仅靠信任是做不到的”（197）。

这样的论调，尤其是把社会规范的影响独立于信任之外的想法，取决于学者认为社会规范无关乎个人，而关乎集体，是集体形塑、强制并具体化了个人。这个概念有着和杜尔凯姆及其他学者所主张的社会学例外主义一样的基因，以为心智概念不为个人所有，而社会是一个真真实实的存在，而非仅是独立个体的集合。如果社会规范果然对整个群体有这样的支配力，那么我们就可以合理地推论一个人变得可以信赖不是因为其个人的特质和你与他之间的关系，而是因为你们共同的社群身份，其间的规范保证了可信赖行为并消弭了所有风险的可能性。在这里，在概念上是否信任取决于两个因素，一是它设定了想象中的情境确定性，二是一个人是否采取信任行为与对他人作为个人（而非群体成员）的评价，或与他们之间的关系的相关性受到否定，而后者正是我们经常以为的“信任”的核心要素。

正如方法论个人主义所提出的，假如你认为规范为群体所有而非个人所有，那么信任与规范间的关系将和库克、哈丁与利瓦伊所假设的不相同。这样的假定其实和过去20年来经济学家及其同类思想者所主张的相一致，他们得出结论，规范事实上是信任的主要来源，而且，信任关乎一个人与陌生人之间的关系，而非那些相熟之人之间的关系。

举个例子，拉斐尔·拉·波尔塔（Rafael La Porta）、弗洛伦西奥·洛佩兹-德-西拉内斯（Florencio Lopez-de-Silanes）、安德鲁·施莱弗（Andrei Shleifer）以及罗伯特·维什尼（Robert Vishny），这四人简称LLSV，主张信任“基本是确保陌生人间的合作，或两个不常往来的人之间的合作，较不相关的两个人之间经常且重复互动的合作”（1997）。这类主张一定要有一套有别于CHL（库克、哈丁、利瓦伊）关于小社群团体中合作的理论，前者认为社群中的规范可以创造绝对靠谱的行为，而后者则主张在这样紧密的社会群体中，如在家庭或伙伴里，即使信任

水平很低，自然而然产生的绝不背叛或欺诈的合作也会源自声誉的维护与犯规将受惩处（1997：333）——换言之，合作来自于个人利益的考量。CHL以及LLSV关于小团体中合作本质的理论即使极不相同，却对应了我在之前研究（Granovetter，1985）中所论述的，“过度社会化”与“低度社会化”的观点殊途同归，都以为在小社群中的个人没有代理问题，所以使信任没有作用。但这两个观点又有不同，经济学家认为在大型组织中信任十分重要，因为和你互动的人大多你并不认识，所以减少了维护声誉的压力和对出轨行为的惩处。

就像在前几节中所述，在这些情境中经济学家总是诉诸规范的威力带来的可信赖行为，并使用世界价值观调查的经验资料来支持他们的论述。在这些论述中，他们引用了福山的论点，认为国家文化决定了信任的区别，尤其重要的判定是，一个社会的成员在多大程度上会信任其家庭圈子之外的人，那些只信任家庭成员的社会被标上“低信任”，而“高信任”社会中家庭之外成员也较普遍得到信任。原因是，福山强调在低信任社会中，家庭连带往往附带着其他的社会忠诚，导致基于相互信任而有的经济行动限定在一个很小的集体中。因此，家族企业盛行，从而在这些社会中很难发展出大型而专业化经营的企业。这意味着低信任社会很难采用高效的现代管理实践，并且不能“打入一些需要大规模经济的全球化产业中”（1995：110）。这类社会中如果有大型企业也都是国有而非私营的，那么只存在非常大型的国有企业与非常小型的私营企业，而没有中间形式。另一方面，高信任社会中的文化鼓励了家庭之外的信任，所以比较容易形成大型企业。即使有一些企业形式，如持股公司，让不相关的人也可以在没有信任下合伙，但“这是否容易实现有赖于他们如何处理非亲族的关系”（150）。一个发展出联结非亲族关系模式的国家强调社群与发展社群的制度，通常总结为“社会资本”[注]，这使家族企业得以转型成专业的管理组织。

LLSV引用这个论述并表示同意，因为这与他们的主张相符，认为信任陌生人是大型组织与经济繁荣的关键，而且特别提到在调查资料中家族信任程度与经济中大型组织的重要性呈负相关。

如果我们认为跨国或跨地域间的信任的不同大致取决于文化的不同，我们就需要一个方法把这类论调与方法论个人主义结合起来。在前面几节中，我谈到过经济学家，如阿吉翁等人（2010）和圭索等人（2011）认为，可信赖行为来自家庭决定如何把小孩教育得“文明”。此论点与文化论间的关系在于假设了文化制约与对家庭的影响，从而把可信赖倾向传导给他们的小孩，且在宏观层次上，这一传导会“加总”对经济行动的重大影响。举例来说，在阿吉翁等人的模型中有足够比例的个人变得“文明”（行为可信赖）是经济体中法治程度的关键因素，一个高信任社会“只需要低度的政府管制，而低信任度社会则需要高管制”，因为“不信任带来了对管制的需求。在低信任度社会中，个人自认无误地不信任商业，因为商业往往不诚信”，即使是政府腐败也比这样的不诚信好一些（1028）。值得注意的是，这个理论中“信念与法规是一同起交互作用的”，但是却没有醒目的研究去分析行为和系列事件如何在个人信念与大规模的经济形态间发挥作用。换一种说法，他们没有太多兴趣去研究如何从信念发展到制度机制［更多信息请参考彼得·赫斯特罗姆（Peter Hedstrom）的论文（2005），以及赫斯特罗姆与斯威德伯格编辑的论文集（1998）］。

圭索、保罗·萨皮恩扎（Paolo Sapienza）以及路易吉·津加莱斯（Luigi Zingales）一系列关于文化、信任与经济结果的文章也持相同的看法。他们注意到对信任的信念影响着一个人成为企业家的可能性（以自雇者为企业家的衡量方法——2006：36），同时荷兰的世界价值观调查衡量个人信任从而主张“信任他人的人明显会更倾向于买股票和进行风险性资产”（2008：2558）。他们总结暗示着“公司很难在低信任度社会中上市”（2559）。在他们2011年的文章中进一步主张信任和“公民资本”是相融的，而公民资本是“解释经济可持续性发展的被忽略的成分”，所以“富含公民资本的社区或国家由于历史的意外，享受了长时期的相对优势”（420）。

在这类理论中，公民资本成为教育投资的结果。它是“父母为教育孩子合作的价值而愿意投入的资源总量”（423），并降低了孩子从犯

罪、种族主义或其他社会负能量中习得“社会资本”的机会，他们区分其间的不同从将公民资本定义为“有目的地排除了社会偏差活动，比如帮派，而导向合作的价值取向”（423）（作者似乎十分自信地认定了公认的“社会偏差”是什么，让我们很不愉快地回想起早已被社会学摒弃多时的帕森斯在20世纪中叶所关注的社会共识）。所以此论点进一步要探讨“父母要将多少信任教育传导给子女”，以及“这样的跨代传导如何影响个人是否信任社会中的其他成员和参与匿名的交易”（424）。从一个理论的视点，他们注意到了在家人或邻居中的信任或更广泛一点范围内的信任，但是他们主张后者才是关键，因为“制度与市场要想正常运作，就需要信任陌生人”（442）。在阿吉翁等人的研究中，行为和事件在个人信念与大规模经济结果间如何发挥作用被一笔带过，或是被归因于“历史的偶然”。

总结我上文的讨论，信任这个概念适用的范围既不该限定在每个人都相互认识的小尺度的情境中，也不该只适用于基本发生在陌生人或认识的人之间的大范围情境中。我以为目前十分有益的研究是寻找一个能兼顾小尺度与大范围信任的理论，思考在什么情境下人们会假设对方能够伤害自己的利益却又相信对方不会这样做。但是当我们认为这会开启一个更一般性的信任理论时，却并未厘清小范围信任与大规模复杂组织内信任的关系，而后者形塑了一个经济体的宏观形态。如果我们认为信任同时存在于两个层次中，那么它们之间的关系就是最重要的理论工作，因此我提出了一个对信任理论的警告，要连接个体决定与大规模的行动结果不能没有一个对加总过程详细而合理的解释。

---

1. 这里指的是宏观层次的社会资本。——译者注

3.4 信任与欺骗

我在前面回顾并批判的理论，不是置重点于很小范围内的信任，而是考察较大的社会与制度层次的信任，但不是说这样的信任来自历史或政治的发展，或是说它来自个人信念的“加总”，却未提供缜密而翔实的理论细节以及行为机制以说明这样的发展。一个更全面的信任研究会更立体地探索这样的“加总”，而探索的部分会涉及政治、历史、宏观经济以及其他制度的内涵如何解释较高层次的信任。在这里我只给自己设定有限的理论企图，提出一些社会网概念以提供重要线索来解释什么情境下信任能或不能从微观加总到宏观。

首先值得注意的是，我在第一章中提出的，关系嵌入对信任十分重要。想想我会不会欺骗一个有友好关系的商业伙伴，这一方面取决于我和他的关系性质，另一方面取决于在此情境中我所适用的道德原则以及综合的动机考量，而这两者又反过来影响着我们的关系。但动机与道德原则同时也取决于结构嵌入，就是我和朋友间的关系所嵌入的社会网结构。[注]在欺骗一位长期盟友时即使没被察觉，我的内疚感仍然十分强烈。当朋友察觉时就会更加内疚。如果当朋友圈中都知道了我的欺诈而口口相传时，就成了不可承受之重。朋友圈会不会如此做取决于圈中社会网的结构——简单地说，取决于相关者两两朋友相互联结的程度。当这样的联结很多时——“高网络密度”的情况下——新闻传得很快；相反如我在第一章说的，如果大家相对孤立，则会慢很多。我们可以想象在密网中对这样的欺诈会产生较大的社会压力；社会压力是个人动机中很重要的一部分，因为坏名声会直接导致经济与社会成本的增加。

防止欺诈的社会压力不只来自对群体成员的惩罚或对声誉的维护，这两者都是关乎个人利益和理性选择的，同时也来自影响我们行为的规

范、象征符号以及文化的结构，紧密群体比松散群体会更为有效地产生这样的结构。所以在这样的群体中，我绝不会欺骗朋友，因为群体规范深入我心使我不想这么做，至少在群体之中不会这么做。因此，在小范围及社群的层次中，利益与规范对信任都有影响。然而，人们在研究群体间关系时却面对一个共同难题，那些在范围确定群体内最小心翼翼地遵循规范的人处理群体外的关系时也会不知所措。同样重要的相关议题是，如何区分这是起因于信息传递和群体惩罚的理论，还是规范源自“社会认知”理论，如同泰勒（2001）所主张的，在我讨论群体成员身份如何影响人际信任时也提到过。规范影响行为的情境因素源于社会行动的结构嵌入，而社会认同则是它对规范产生影响的中介因素。同时我们也要注意到，这些认同会因为欺诈而受到利用，这使得在认同群体中信任受到剥削，或导致群体分崩离析。

目前我们讨论了信任取决于先前存在的关系嵌入、结构嵌入以及群体认同，却不清楚它们是如何产生的。如果假设嵌入的情况是固定的，这不可避免地暗示任何可能的信任的组合都完全来自结构，而不受行动者有意识行动的影响。这种宿命论观点有时表现在不同地区间“社会资本”的差距上，是根深蒂固的，源自几个世纪以来某些地区居民不肯投入文明教育，“无德的家族主义”（Banfield，1958），或其他对信任培养的灾难，或信任本身的缺失。但一定要记住的是，社会网本身就嵌入在经济与政治的制度脉络之中，这个脉络往往高度影响着谁会认识谁以及会产生什么结果。

比如说萨贝尔就认为，在实践上，信任与不信任的界限十分模糊，而且信任的缺失并不预先就排除了如果它存在或它被创造出来时的情况。他（1993）和理查德·洛克（Richard Locke，2001）认为在私人群体的帮助下，各级政府会产出政策，强制一些先前认为会有利益冲突而不可能相互信任的行动者之间产生合作。在萨贝尔的案例中，他注意到，所研究的不同群体会因为必须与他人合作而重新定义自己的情境。洛克的案例则来自通常被认为文化上无力发展信任的经济关系的地方——意大利南部和巴西北部。在这里，存在广泛会员的私人协会是产生

信任的核心，而公共政策在其中发挥了重大作用，没有它的支持、鼓励、包容与广纳会员，一些重要角色就不会在第一时间在协会中聚在一起，典型的社会两难困境中的次优结果——在这种情况下，个体奶酪和瓜类生产者会掺以假货或以次充好，成为地区声誉的“搭便车者”——一旦这种情况普遍存在，就会使地方经济发展受到重创（Locke，2001）。

关系与结构化的网络不只嵌入当下的制度，也嵌入特定的时空背景。信任如何因制度、时空不同而有所不同早已吸引了注意，在下册关于实证的几个章节里，我将展开一些相关的特定论述。这里我先回顾一下一些已经存在的主要论点。

虽然多数当代的信任研究都很少涉及文化、制度和历史的差异，但还是有一些理论探索了这两者间的联结。举例来说，艾伦·西尔弗（Allan Silver）提出18世纪苏格兰道德主义者，如最有名的亚当·斯密和休谟，就认为人际关系会随着市场的主导地位增强而有可观的改变。但不像他们以后的批评者（无论右翼还是左翼）——从社会主义者到伯克式保守主义者——惋惜于市场对亲密人际关系带来的伤害，道德主义者认为一个活跃的市场会在社会中为不受功利性社会交换妨碍的友谊留下崭新且重要的空间（Silver，1990）。事实上，他们“庆祝友谊从商品社会的进程中对工具交换的关切里解放出来”（1480），相反却辩解道这样的友谊是建立在“同情”之上，是一个纯然无算计的情感纽带。

他们以为，在有市场之前，个人关系必须用来排拒敌人或取得所需资源。在战争、经济和政治活动里，必须把算计性带入人际关系中，进而使他们“会带来值得怀疑的破坏性背叛”（1487）。市场的主导地位以及随之而来的合约制度提供了商品与服务，从而解决了争端，这产生了“净化”人际关系的效果，因为区分开了友谊与利益，并使“友谊建立在同情与感性的基石上”（1487）。这在当时是崭新的理念，因为其主张“非人性化提供商品与服务的市场在人际关系之外涌现出一个平行的系统，使人际伦理排除了交换与效用（1494），并在创造“一个道德化

文明社会”上扮演了重要角色。在现代，理想化的友谊从这类主张中流淌出来，个人信任“得到了道德上的提升，不再需要由第三方强制签订合约或承诺”（Silver，1989：276）。这样的信任明显不是计算性的，因为“基于了解到他方利益产生的承诺不符合现代友谊的道德理想”（277）。这种朋友间信任的概念事实上与“互相为利的信任”南辕北辙。

在后面几章我将评估这样的概念能有多少解释力。西尔弗认为苏格兰道德论者把市场关系和非市场关系明显区分开来的观点难以自圆其说，实证资料也显示如此，所以我们要重新思考整个议题。然而，苏格兰道德论者却提供了一个上好的注脚。当制度与文化跨越了前商品社会的分水岭时，信任关系的本质就变了。这样的概念展现的方法之一是不同社会与文化在提供给其成员多少信任并在如何信任上会有系统性的不同。想想前文所述的福山（1995）的主张，一个大范围内信任的存在与重要性源自信任如何在小范围内发生作用。福山把最重要的因素归因于一个社会的特殊文化，因为他相信这决定了一个人是否能信任家族圈子之外的人。在“低信任社会”中，人们不能信任外人，基于相互信任的经济行动者一定是小型的家族主导的企业，这很难发展出大型的、专业经营的公司，而“高信任社会”则很容易产生。

对福山最明显的批判是针对他区分出“低信任”或“家族主义的”社会（中国、法国和意大利属于此类），以及“高信任”的一类（日本、德国和美国）。先不管这样分类中的国家是否符合实情以及是否适合这样的理论，另有一些国家明显符合这样的假设——比如韩国，它完全被大型、专业经营而且还高度成功的集团主导了经济，但却是儒家家族体系的一环，这些是典型的以家族为基础的企业集团，如三星、LG（乐金）以及现代。

但我最关心的议题还是这些理论所忽略的小范围信任如何转化出建构大型经济组织的能力，以及是否一个强调家族的社会因此而无法建构大型、私有、专业经营的企业。真正的议题在于小范围群体中的信任是

否以及如何能够提供论述基础，以理解较大范围宏观层面的信任的重要性与应用范畴。同时这个问题受到注意也是因为经济学家主张宏观层面的信任来自于家庭决定是否把“文明”行为教给孩子的文化影响。我认为这样的主张过度强调了微观层面的分析，我们需要更详细地解释小范围的信任如何加总成一个较大范围的分析层次。也就是说，我们需要了解个人之间以及小范围内的信任与大范围互动网络的信任之间的关系，而这个问题很少受到注意。

我曾有过相关的论述，在20世纪中叶波士顿的一个都市更新计划中，社区动员起来反对这个计划。我认为，能否涌现出人们在大范围中信任的地方领袖，会因社区社会网结构而大不相同。信任在这里指的是人们愿意不愿意投入时间与资源在一些领袖组织的活动中，并相信他们的努力不是为了自利，而是为了整个社区的福祉。这符合信任的概念，也就是一个人会依对方不伤害你的承诺而行动，即使对方有能力损害你的利益。我进一步论述了如果一个社区充满了强连带则会倾向于产生很多分裂的封闭小团体，从而导致社区动员组织时有如下的问题：

> 我认为一个人是否信任特定的领导者，完全看是否存在有居间者的中介接触，这些中介者能从他们自己的知识，肯定地告诉其他人领导者是值得信任的。假如需要的话，居间者也能向领导者或者是领导班子为这个人的利益来说情。总的来说，对领导者的信任就是预测和影响其行为的能力。对那些他们并无直接或间接连带的人来说，某些领导者也信赖他们，或对他们负责。因此，在任何领导者到潜在的跟随者之间，可能因为路径数目的减少致使网络产生支离破碎的情况，从而抑制了对该领导者的信任。不过进一步来说，这个抑制也未必完全是不理性的。（Granovetter，1973：1374。）注

如果我们把信任定义为以“相互为利为基础”，即我们只能信任自己非常了解的人，那么这种关于我们是否能够信任完全不认识的领袖的讨

论就根本不可能进行，因为这意味着信任必须建立在双方相互熟知的基础上。我所讨论的对组织领导信任的意义在于，当一个人完全不认识对方时，他是否会信任那个人？不管他们知道不知道你的存在，对方完全有能力伤害你的利益。在这里我的主要论述是，如果你和潜在领导之间有一条联结或一小段距离不远的间接纽带，这足以提供他将会保持可信赖行为的信息，那么你就会信任这位领导——也就是你会相信他把社区利益放在心中，不会把组织动员得到的资源当作政治更高点的跳板，或把得到的基金用来支付自己的俱乐部会费或豪华旅游。因为你必须做出决定是否要投入精力与资源在这样的动员与组织之中，即使你不知道潜在领导是否把你的利益包含进去——如果没有个人关系你很难知道——但也要做出合理的决定。

关键在于信任可能走得很远：如果人们能信任那些给出“间接”允诺的人，那么信任就可以扩展到比只有直接纽带才能带来信任大得多的结构之中。这就是为什么福山观察到的某些更倾向于家族导向的文化其实并不是工业组织是否得以发展的决定性因素。其实，一些最近的经济学对企业产权与控制的研究指出，出乎20世纪中叶现代化理论预测的预料，家庭在企业中的角色在全世界范围内都没有下降。研究发现，世界上大多数地方，即使最大型的企业也被家族控制着（La Porta等，1999），而且标准普尔500指数中超过1/3的美国主要产业由“家族企业”主导着，而且在某些方面，它们的业绩表现优于那些同在名单上的“非家族企业”（Anderson和Reeb，2003）。[注]

家族能够成功地驾驭大型经济网络一个原因是，他们理解了战略性需求把信任关系布向一个大型且复杂的经济关系网中。在企业集团中我们尤其可以看到此点（更多的细节可以参考我的下册书中相关的章节）。当福山以为中国文化没有能力支持大型、专业经营的企业发展时，中国的企业集群，或如他们所称的“企业集团”（conglomerates），就是一个特别有趣的案例。从小家族企业扩展成为大型集团企业似乎在中国台湾、中国香港特别常见，也常见于东亚国家中的中国企业，甚至是中国大陆的本土企业（Keister，2000）。

一个最好的代表性研究是针对3/4人口为华人的新加坡（Kiong，1991）。早年的华人企业家集中在小型的服务业、零售业和进出口贸易行业中，但他们渐渐扩展到了制造业、银行业以及橡胶这样的采集业。通常，转化过程并不是家族企业本身越变越大，而是它们成立了很多独立公司作为分支或买下一些既有的企业。但原来的权力中心还是保持在子公司中，把权力高度集中。声誉与个人可信赖性是关键，合约则完全不重要（182）。复杂的战略被用来保障家族对大量法律上完全独立的公司进行控制。设立委托人与信托公司以掌控家族的利益，交叉持股的结构可以十分复杂。虽然家族外人员的数目远超过家族成员人数，但是“家族成员或亲戚却被安排在控制子公司的位置上”（188）。一般而言，家族成员会参加所有的公司董事会。一方面家族成员经常会在海外学习专业管理能力，另一方面也会雇用非家族的专业经理人，但相对家族成员而言，他们一般不会控制董事会。这些企业集团可能非常大而且多元经营，但控制结构却是金字塔式——家族企业控制着其他子企业，之下有更多的三级公司——并有着紧密的交互持股的董事会。

因此，和中心的家族群体有着强信任关系的家族成员被委派到各公司持股，从而以此方式将整个集团结构紧密联结在一起。与中心家族群体没有直接关系的雇员则通过他们和散布出来的家族代表发生直接关系，因此也可能会信任这个群体，从而要比完全没有忠诚承诺时更加努力，也更有绩效。反过来，家族代表则可以向中心家族保证这些身处子公司高层的非家族雇员的忠诚。有时，一些中心家族的好朋友也会被拉进来一起投资以帮助积累出集团扩张所必需的社会资本，但这样的合作网络却不会稀释家族的控制权，因为外来的投资者多少是“沉默的伙伴”［请参考加里·汉密尔顿（Gary Hamilton，2000）收集到的中国台湾、中国香港和泰国华人的资料。另外关于基于个人中心网向外扩散的关系，不同圈层发展出不同层次信任的中国管理方式，可以参考罗家德（2011）］。注

钟基年（Chung Chi-Nien，2000）提供了对中国台湾企业集团更细致的分析。与那些认为中国文化会阻碍大体量经济结构发展的论述刚好

相反，他发现中国台湾的企业集团在20世纪70—90年代呈线性成长，到了1996年，最大的113家企业集团贡献了中国台湾GNP（国民生产总值）的45%，几乎比70年代的比例增长了一倍（14）。以社会网资料及社会网分析方法对所有权结构、交叉持股以及领导进行研究后，钟基年发现这些集团的凝聚力都来自一个核心领导群，包括创始人的儿子、兄弟和侄子，他们在不同的集团公司中都占据了复制家族领导的角色。决策都出自“核心圈子成员间的社会关系网。核心领导圈子的组成方式和他们相互连接的方式是理解中国台湾企业集团管理实务的关键”（82）。随着专业经理人在主要雇员中比例的增加，并不意味着家族的重要性会降低。刚好相反，1994年，42%的创始人的儿子有专业的管理硕士学位，远高于长期雇员的比例，“换言之，那些被期待接班的创始人的儿子是在家族核心领导圈中最专业的”（92）。

把值得信任的家族成员战略性地放在家族控制企业集团中的各个位置上，提供了一种利用人际关系创造大型、可有效运作的经济结构的方式。信任关系是否能够整合出更大的结构，甚至是全国性经济体？如果有大量关系联结了紧密的小团体似的结构，从而产生了全联结的大型网络，这是有可能的。就如同邓肯·沃茨（Duncan Watts）与史蒂文·斯托加茨（Steven Strogatz）在1998年《自然》上刊登的极有影响力的文章中指出，只要少量的远距联结的关系随机地布置在一个网络中，就能急剧减少一个经济网络中各节点间的平均距离。可以想见，如果这样的联结是有战略意图地投放而非随机布置，那么效果将会更为显著。“小世界”的论述将在第四章讨论权力时将更加系统地予以介绍。

---

1. 结构嵌入性信任的重要性与哈丁（2002：14-22）所说的一个群体中社会关系的“稠度”正相关，但“稠度”是靠什么机制发挥作用的，则需要进一步分析。
2. 来自罗家德译的《镶嵌：社会网与经济行动》第三章第72页。——译者注
3. 家族企业的成本与效益分析至今在经济学中争论不休，这多少与用来分析的产出测量尺度有关，也与考虑到的制度限制有关。可以参考莫藤·本内森（Morten Bennedsen）等人的论著（2007），如果想看关于中国的特殊案例，则可以参考他们在2015年的著作。

4. 想把这些概念整合成一个系统的努力可以参考亚历杭德罗·波尔特（Alejandro Portes）及其与合作者关于“强制性信任”的著作（1993）。

3.5 信任、规范与权力

我已经提出信任关系如果被分散在一个大型社会结构中将发挥比只是在小范围或地区内的信任远为重要的作用。这个论述的弱点在于这样类型的关系虽然重要，却不会只是信任关系。事实上，在我使用的实证资料中大多数并未导向信任关系的讨论，而是强调了它们其他方面的特质，比如权力的差距、规范与价值、战略的使用，或只是信息交换。在本书的组织上，我将信任、规范与权力分在各章中介绍，一个缺点是真实的经济现象往往同时包含了这些特质的几个方面，我们必须综合地去看才能有较完整的了解。那些能够整合出大型经济结构的关系就是最好的例证，所以我在下面几章中还会继续讨论。在下一册中，在探讨特定的经济情境或案例时，我可以更自由地将这些特质的相关理论论述整合在一起。

然而，我还是主张这样整合性的讨论仍然是适合属于信任的范畴的，因为信任是这类跨群关系的关键特质，如果不谈信任，我们将无法理解这些关系。全世界这么多整合大型经济结构的关系都是亲族关系绝非偶然，他们在相当长的时间内抗拒了一切经济学家和商业报道的压力保持了家族企业的形式，这些来自新古典经济学和20世纪中叶的现代化理论的言论一直以为家族会拖经济发展和效率的后腿［可以参考一个反对派的声音，历史学者哈罗德·詹姆斯（Harold James，2006）］。驱使他们有这样的坚持的原因部分是在这些家族中，相较陌生的外人，成员间有着非常强大的信任。但我们也不要把家族关系想得太浪漫了，其中也充满艰辛。比如在关于中国家族的文献中，就经常讨论规范的义务与权利的关系。汉密尔顿（2000）和很多观察者都看见父权权威在保持中国经济组织不散架上的重要性，并强调权力关系在家族中的重要性。除

此之外，我们很难想象信任不是这个故事中的必要一环，在第四章，我将会讨论信任和权力如何相互关连。

第四章

经济中的权力

4.1 三种权力

到目前为止，我所涵盖的经济图景考虑到了个人的激励和行动、社会网络、规则和信任，所有这些要素都可能受到宏观层面制度的强烈影响，并反过来形塑宏观层面的制度。在第五章和第六章的主题更系统地转向制度之前，我还需要讨论权力。关于权力，研究中存在着尖锐的分歧。有人认为它是经济结果最重要的决定因素；有人认为它与经济无关，或只是同义反复性质的一个原因。

我认为，如果我们希望构建对经济有说服力的解释，就不能忽视权力。但是，很少有概念像权力这样造成了如此多的混乱。来自马克斯·韦伯的权力的标准性定义仍有助于定位我们的思想：权力是“这样一种可能性，即尽管一个身处社会关系之中的行动者遭遇了阻力，却仍能贯彻自己意志的可能性，不管这个可能性有赖于何种基础”［Weber（1921）1968：53］。每一个定义都会留下一些未尽的责任，这个被广泛引用的定义省略了一些重要的问题，比如什么是行动者的“意志”，“贯彻自己的意志”又意味着什么，是否所有的权力都如其表述所暗含的那样是意识清醒的操作，以及这里所谓的“社会关系”是什么［更多批评和另一种定义，请参见史蒂文·卢克斯（Steven Lukes）于1974年出版的著作和丹尼斯·朗于1995年出版的著作］。但是韦伯的概念具有与“一般性权力意涵的直观观点”相对应的优点，这为我们提供了一个很好的起点。韦伯也注意到权力的这一定义“在社会学上是模糊的。所有能想到的一个人的素质，以及所有能想到的可能的环境组合，都会使这个人在给定的条件下处于贯彻自己意志的位置上”［（1921）1968：53］。

他接着指出了权力的一种特殊情形——“统治”，即“有着一定特殊

内容的命令，将会被给定人群遵循的可能性”（53）。这一术语是德语“Herrschaft”一词的翻译，通常被表述为“权威”，参照的对象往往涉及正式的组织，如公司或政治结构。在这些组织中，处于正式明确职位的人员被授权，能给确定的下属下达责权清晰的命令。[注]韦伯补充说，“统治”可能是“基于多种多样的遵从性动机：从最简单的习惯到最纯粹的利益得失的理性计算”（212）。

在他的“权力”的主要概念和他的“统治”的子类型中，韦伯强调他的定义是从权力的来源和遵从的动机中抽象得到的。但要从通常的概念中摆脱出来，首先要认识到的是，经济中的权力像其他地方的权力一样，的确有几个不同的来源。在接下来的内容中，我区分了三种权力——基于依赖的权力、基于合法性的权力，以及基于有影响力的行动者对情境定义而来的权力（作用范围之广，涉及从简单控制“议程”

到影响“对经济的文化理解”）。

4.1.1基于依赖的经济权力

能在众多学者中唤起大量共鸣的权利概念是依赖：若一个人控制着你所珍视的资源，这个人就能对你形成权力——能令你调整你的行为，以试图获取更多这样的资源，而不是任性而为。其他明显不同的思想学派的理论家也认同这一观点。马克思主义者将权力归因于生产资料的所有权，而这种所有权造就了对只有劳动力可供使用的工人的依赖和对他们的剥削。从多个角度，马克思详细阐述了古典经济学，因此不应奇怪，他的隐而不彰的权力概念与标准的经济学概念“市场权力”具有“家族”相似性：“不完全竞争”理论表明，一些公司为了设置进入门槛阻止他人生产某种产品，可能提高价格水平，达到竞争性市场所不允许的地步。他们之所以这样做，是因为他们囤积了市场资源或垄断了产品，而这些资源或产品是其他人所依赖的，且无法被有效地替代。因此，就像马克思主义者的权力概念一样，这种对权力的解释建立在依赖的基础

上，尽管它作用的对象是消费者而不是工人。

但是，市场权力所创造的依赖比阶级权力所创造的更有限，因为市场独占者和供应垄断者仍然部分地受制于消费者：通常，任何产品的非“零价格弹性”需求都预示着，随着价格的上涨，消费将会下降。考虑到有限的收入和其他需求，即使是面对企业市场权力，消费者也并非就要束手就擒，因为他们对某一特定产品的消费是一种选择，而不受完全有权决定其行为的他人的无条件支配。在所有有关权力的“依赖”定义中，一个关键问题是替代方案的可获得性，它削弱了那些控制产品或资源的人的权力。正是由于无产阶级缺乏可选择的替代方案，所以使阶级权力如此严格，并激发了马克思主义的结论：只有一场革命才能带来变化。

马克斯·韦伯在讨论基于依赖的权力时，曾将其描述为源于特定的“一系列利益”，并特别强调“选择”这个元素。他指出，即使在一个垄断市场，影响力“仅仅来自对商品或市场技能的拥有，这些商品或技能以某种方式能够确保供应，并对市场受控方的行为产生影响。然而，市场中受支配的一方在形式上仍然保持着自由，保持着单纯追求自身利益的自由”［（1921）1968：943］。他还以银行为例并提出，银行“可以将其作为潜在债权人的条件强加于信贷的批准之中……（如果）贷款者真的需要贷款，（他们）必须出于自己利益的考虑，忍受这些条件”。但银行并没有“索求受控方的‘屈从’，而不考虑其作为贷款方的利益；它们（银行）只是单纯地追求自己的利益，并且当被支配的人们以正式的自由行动理性地追求自己的利益（正如他们被客观的环境所驱使的那样）时，银行才能最大限度地实现自己的利益”（943）。

这种形式上的权力平等可以被嘲讽为毫无意义，因为其选择少得可怜，恰如小说家阿纳托尔·法朗士（Anatole France）所观察到的那时的情形，“法律，在其庄严的平等中，禁止富人的同时也禁止穷人在桥洞下睡觉、在街上乞讨以及偷面包”（1894：第7章）。但与他同时代的人，德国社会学家格奥尔格·齐美尔（Georg Simmel）坚持“形式自

由”（formal freedom）在理论上的重要意义，并指出，它不仅在市场中很重要，在更为严格的从属关系中也很重要。

> 对所有自主性的排除，实际上比被广泛使用的“强迫”“没得选择”“绝对必要”等流行的表达方式更罕见。甚至在最沉闷、最残忍的从属关系中，仍然有相当多的个人自由度。我们通常不会意识到这一点，因为它的出现会要求我们必须承担一些通常从未想到过会发生在我们身上的牺牲……极端从属关系摧毁从属者自由一事，通常只发生在直接进行身体侵犯的情况下。在任何其他的情况下，从属关系只不过意味着需要一个价格来实现“自由”——可以肯定的是，这个价格是我们不愿意支付的。［（1908）1950：1908。］

齐美尔的观察挑战了通常所谓积极依赖和消极依赖之间的区别。积极依赖强调从控制着他们的人那里获得有价值的资源回报。消极依赖主要集中在惩罚和寻找避免惩罚的方法上。后一种情况表明，强制性权力是一种可区分的类型，因为那些通过抑制“如不服从则可能施加身体惩罚”来获取服从的人，其行事方式肯定不同于那些通过积极回报来确保服从的人。这种区别在齐美尔所谓的“直接进行身体侵犯”中似乎是最强烈的，这可能包括殴打、酷刑和类似的行为。在行为心理学（Solomon，1964）以及社会学交换理论中，强迫和惩罚从更为“积极的依赖”中分离出来，被区别对待。然而，就我们的目的而言，似乎更容易注意到的是，无论是积极还是消极，都是依赖的形式，就像人们可能要注意它们在表现上的差异一样。(注)

至少从19世纪中期开始，经济中的权力可以“从某种特定的资源分配所产生的依赖性”中加以提取，一直是一个持续的社会科学主题。在20世纪的社会学和社会心理学中，社会交换实验性工作的传统，肇始于理查德·埃默森（Richard Emerson）在20世纪60年代提出的基于依赖性的权力构想。埃默森指出，“控制或影响他人的权力，在于对其所看重

的事物的控制，这些事物范围极广，可能涉及从石油资源到自我支持（ego-support）”，因此对权力的分析必须围绕着“依赖”概念（1962：32）。埃默森的论述关注的是依赖和权力如何影响社会交换，虽然他的有关资源的概念是开放性的，包含诸如“自我支持”之类的项目，但在操作中，他所开创的实验传统，集中于实际的或公认的经济资源的交换，并以库克和埃默森1978年的研究为开端（关于实验性交换理论文献的回顾，参见Cook和Rice，2003）。在这一传统中，“依赖”迫使不那么强大的人以低于其原本能达到的比率来交换。埃默森特别指出，权力不平衡可以通过两种方式来减少：一种是寻找替代性的交换伙伴，这意味着网络结构发生了改变；另一种方法是降低一个人对其所日益依赖的资源的评价（Cook和Rice，2001：706）。由此可知，通常的权力概念和实验是以网络和偏好不变为前提的。

关于依赖和从属关系的一个有趣的变化来自彼得·布劳（1964），他关注的是组织的情况，在此，那些需要建议和专业知识的人没有什么实实在在的资源可供交换，但可以提供尊重与顺从。他指出，“愿意服从他人的要求是一种普遍的社会回报，因为它给予这个‘他人’的权力是种一般性手段，与金钱平行，可以用来达到多种多样的目的。‘应该得到遵从的权力’等同于信用，这是一个人将来可以加以兑现的”（22），这样的结果导致地位等级制的出现。既然顺从可以交换专业建议，为何就不能交换经济物品呢？这样的交换等式在封建制或佃农制的安排中似乎是一个重要的组成部分，尽管经济分析一般都会从这些要素中抽离出来。这些观点在基于依赖的权力和地位的差异之间产生了某种因果关系，这个重要的一般性主题，在经济文献中被忽视了，但在探讨庇护关系的政治科学和政治社会学文献中获得了强调（例如，Eisenstadt和Roniger，1984）。

到目前为止，本书中对依赖的讨论主要聚焦于个体之间的资源失衡。但在“资源依赖”理论家的研究中，组织是分析单位。杰弗里·普费弗（Jeffrey Pfeffer）和杰拉尔德·萨兰西克（Gerald Salancik）在他们的开创性著作（1978）中提出，对组织的运行而言，资源的重要性是不同

的，有些资源比其他的资源更难获得。因此，控制着必要资源的对外组织能获得权力，正如组织内部的个人或子单元所表现的那样，“能提供最关键和最难获得资源”的人能拥有权力，这些资源除了显而易见的物质资料之外，还包括“金钱、声望、合法性、赏罚和专业知识，或处理不确定性的能力”（Pfeffer，1981：101）。

但普费弗和埃默森（1962）都强调过，何种资源重要并进而被赋予权力，并非仅仅如马克思和韦伯所设想的那样，是由客观环境所给定的——这种客观给定论有时也是经济学家的看法（如在“自然垄断”这个经济概念中就有所体现）。普费弗替代性地提出了一个“社会建构主义”的观点，即“对于组织生存来说，（如果有）也少有不可改变、牢不可破的要求。组织可以改变经营范围、（如果说毕竟存在的话）赞助者或技术，通过这样做，可以改变所要求的资源交易模式。此外，存活或死亡只能看长期，而在当前，‘哪些资源适于助推组织成功，哪些不适于’是个问题。因此，什么逐步被认为是一个重要的资源，或什么是组织中重要的权变性条件或不确定性，是个‘事关社会定义的问题’”（Pfeffer，1981：125）。这样，拥有资源的组织或社会行动者可以“通过声称该资源稀缺并像该资源真的稀缺那样去行事，来增加该资源的价值和自身的权力”（82）。于是，一方对另一方的依赖及一方对另一方所拥有的权力，可能来自战略行动。普费弗给出的一个例子是，在20世纪60年代，金融是如何作为通用汽车公司最重要的部门出现的（127-129）。

兰杰·古拉蒂（Ranjay Gulati）和马克西姆·塞奇（Maxim Sytch）指出，基于依赖的常规权力概念认为，依赖同时是实质性的和不对称的。但存在依赖是实质性却对称的情况，他们认为，尽管不对称的依赖对解释“权力的逻辑”是恰当的，对称的依赖却更有助于理解“嵌入性的逻辑”，原因有两个。第一个原因是相互依赖的关系注入了情感，“导致它们变得少了些工具性”（2007：33）。这将导致更多的联合行动、更多的信任和更好的信息。伙伴之间相互认同感更大，能发展出相互间的同理心、共鸣感，以及“对于共同成功的专注，同时拥抱有着长远预期的关系”（39）。第二个原因是期望企业展现出更好的绩效、问题解决方

案和技术创新。因为这里高度的相互依赖会鼓励信任和任责——这是一种“信任文化”（41），一种抵制道德风险进而降低合同保障需求的文化。行为规则的出现将会带来更好的信息交换，而这又进一步带来更高的效率。该主张很好地将权力、规则和信任联系在一起，并说明它们在现实世界中是如何紧密交织在一起的。然而，对此类问题的研究仍然很少，而且需要一种通常很难找到的数据。古拉蒂和塞奇在福特和克莱斯勒汽车零部件的主要买家中进行了实地调查和问卷调查，其资料和数据部分印证了他们的观点。

4.1.2基于合法性的经济权力

尽管基于依赖的权力在大多数讨论中占据主导地位，并且被许多作者认为是唯一可能的权力概念，但非常值得强调的一点是，经济中的权力（以及其他社会制度中的权力，比如国家组织中的权力）只是部分源于资源依赖。一种不同类型的权力与我们在第二章中讨论的规则密切相关：在许多重要的场合，个人遵从别人的要求，不是因为他们依赖其资源，而是因为这些“别人”占据着某种权威的位置，依令行事的人相信这些位置赋予了他们发号施令的权力，对此应该服从。这些“别人”拥有的“合法性权威”，在马克斯·韦伯那里得到了经典阐释。事实上，韦伯对基于依赖的权力几乎只是捎带提及，这意味着它不如基于合法性的权力那么有趣。(注)他提出了两种截然不同的统治方式：一种是由利益集团（特别是基于垄断的地位）进行统治；另一种是通过权威进行统治，即基于发号施令的权力和俯首帖耳的义务进行统治［（1921）1968：943］。(注)

塔尔科特·帕森斯在将权力与金钱进行类比时，强调合法性非常重要，并指出这两者是否可以被或宽泛或狭窄地利用，取决于它们所激发的信心和合法性的程度。他注意到，一个“完全依赖黄金作为实际交换媒介的货币体系，是非常原始的，它简直无法调节一个复杂的市场交易

系统；类似地，在权力系统中只以消极的惩罚作为威胁性力量，也是非常原始的，不足以发挥居间协调一个复杂组织系统的作用”（1963：240）。为了使货币系统运转良好，它必须被“制度化为一种象征；它必须被合法化，并且必须在系统内激发‘信心’”（240）。同样，为了让权力成为“动员资源以有效地展开集体行动的一般化媒介……它也必须被象征性地一般化并合法化”（240）。人们可以拒绝帕森斯关于“合法的权力主要是为了支持集体行动”的观点，但他的如下观点是值得接受的，即与合法性权威相比，强制是权力行使的一个极为有限的基础。

顺从是基于一种信念与命令在许多层面上都合法的信念。在世界各地的传统家庭中，父母的权威是确定的，孩子（至少是年幼的孩子）很少会质疑。孩子顺从的某些部分无疑是依赖的结果，但如果这是唯一的原因，顺从会比实际更难获得。父母有权发号施令的规则被灌输进了许多文化之中。正如我将在下册书中分析商业团体和家族企业时做进一步讨论的，这个权威通常是父亲一方的权威，也是经济中一股强大的凝聚力，不管由此带来的结果是更好还是更坏。超越家庭之外，员工会被公司的规章制度、组织记录（organization chart）和日常程序所约束，按照其确定的指示去行事。在诸如州、省、国家和超国家单位（如欧盟）的政治单位中，个人和公司遵循“按既定程序制定的”法律要求，部分原因是他们承认这些程序的合法性。

当然，正式规则的影响也部分来自依赖——依赖于执行这些规则的人对所需资源的控制，以及他们可能实施的惩罚。但是，在规则可被规避的情况下，当个人仍很少使用所有可用的手段来规避它们时，规则才称得上是在所有层面都被遵守了。一个原因是，在大多数情况下，参与者都认可某种规范性义务，遵守已经被适当设置的规则，听从那些身处被赋权位置的人所发布的命令。这就是所谓的“合法权威的力量”。

人们遵守法律和服从政府是因为他们考虑到了它们的权威合法性，这一说法也越来越被大量的经验研究所支持。这些研究致力于精准区分出服从的哪个部分是源于依赖，哪个部分是源于对私利的理性追逐和利

得的理性计算，以便对比出哪个部分是源于规则和合法性的力量。因此，汤姆·泰勒（2006）总结了一系列研究，致力于对比"'为什么人们遵守法律'的工具性看法和规范性看法"（3）。他指出，虽然大多数研究犯罪的文献强调工具性议题，即着眼于探讨威慑和被抓的恐惧如何影响越轨的概率，自愿服从的"成本却要低得多，因此，作为结果，尤其受法律当局的推崇"（4）。自愿服从所基于的规范因素分为两类：一是遵守法律，因为个人的道德观点符合法律关于"何种行为适当"的规定；二是遵守法律，因为相信警察、法院和其他执法人员在制定和执行法律时利用了恰当、公平、合理的程序。就此而言，泰勒的回顾表明，对程序正义的信念更为重要，这是法律当局合法性的一个重要决定因素，而且相比之下，"避免惩罚"在潜在违法者的行为动机中只是很小的一部分（269）。

对程序正义的强调对应着马克斯·韦伯"法律-理性"基础上的合法性类型（Tyler，2006：273）。尽管韦伯主要谈的是政治秩序，但他提出的观点同样适用于经济规则。韦伯主张，主要有三条基本原则指导着合法当局和普通公民对规则、法律和命令有效性的理解。一是"法律-理性"的基础，与我在这里的分类考虑相对应。这些基础基本上是非个人性的。另外两条原则则涉及个人权威。二是"传统基础的"——行使权威的人因为"古老传统的神圣不可侵犯"而被赋权这样做［Weber（1921），1968：215］。三是"超凡魅力基础的"，"有赖于对某个人物超常圣洁、英雄品性或模范气质的热爱，以及对由其展现的规范模式或秩序的忠诚"（215）。虽然我们的大多数讨论都在关注法律和法规的影响，但这并没有穷尽现代经济中合法权威的来源。对此，我将在探讨家族和父权权威时做进一步阐述，这将更多地涉及韦伯"传统型权威"的概念范畴。

有种权力类别和随之而来的服从与合法性有关，但也涉及不同的侧重点，即考虑到了群体认同（身份）的重要性。泰勒特别把这个来源从"合法性权威和依赖情况下对利益的追求"中区分出来。他指出，"人们与他人互动的一个重要方面是创造社会认同（身份）……人们通过与

团体和组织的联系来定义自己，利用自己的群体成员身份来判断自己的社会地位，并通过它来判断自己的价值”（2001：289）。在人们有着社会关系的群体中，他们的信任判断“变得更多地与身份认同紧密联系在一起，而更少地与资源交换相挂钩”（289），正如我在第三章讨论信任时所提到的。身份关注“不同于对资源交换的关注”（289）。那些感到“被群体尊重和重视的人，其反应会是遵守群体规则并为群体着想，换句话说，也就是服从权威”（290）。

我没有将“源于群体认同的服从”区分成一个单独类别的权力，因为在关于服从的韦伯式的概念中，对于公认有合法性的权威，这种合法性“被认为恰当”的一个隐含的必要条件就是，作为一个单位中的一部分，一群人感受到了足够多的身份认同，且单位中权威性的位置与这种认同相关。但是，作为讨论“何种条件下合法性将导致权力与服从”的一部分，指出“源于群体认同的服从”这一点肯定是有用的。

4.1.3基于议程和话语控制的经济权力

第三种类型的权力，不能被化约为依赖或合法性，这就是基于影响经济问题的议程或话语而来的权力。这种权力最初被清楚地描述为20世纪中期政治科学辩论的结果。这些辩论最初被框定为“精英主义”论和“多元主义”论之间的一场争论。“精英主义”论认为，在美国大城市中，重大决策是由可辨认的“权力精英”做出的；而“多元主义”论则认为，对于不同的议题，行使权力的是不同的群体，该观点随着民主的推进会更有前景（关于争论的细节，卢克斯在1974年进行了很好的总结）。两种立场都受到了学者的批评，他们指出，强调对决策和议题的控制，意味着这些决策和议题已经被提供出来，而那些能够决定“人们所想的议题会是什么”的人，可能权力更大，因为他们甚至可以阻止重要决策进入公共议程（Bachrach和Baratz，1962）。对于组织中的权力来说，普费弗同样指出，“最有效而又最不惹眼的行使权力的方式之一

就是，从一开始就防止该决策问题浮出水面。这一策略特别适于组织中倾向于维持当前状况的利益相关人使用。因此，权力的行使常常涉及控制‘在决策中什么需要考虑’的议程”（1981：146）。

例如，马修·克伦森（Matthew Crenson）表明，在20世纪中叶，空气污染成为一个政治问题的可能性，在某些美国城市中要比其他城市高得多，在控制了实际污染水平的情况下依然如此。于是就出现了这样的情况：空气污染在1949年便已经是印第安纳州东芝加哥的一个重要议题，并在当时带来了管制行为；而同样受到（严重）污染的邻近的印第安纳州加里市，则直到1962年才采取行动。克伦森指出，美国钢铁公司在加里市的主导性地位是造成行动拖延的最重要因素。人们很清楚公司的立场是什么，尽管该公司对政治过程的参与甚少。事实上，美国钢铁公司通常同情但模糊处理该议题，并小心翼翼地避免采取某种强势立场（1971：第二章）。约翰·帕吉特（John Padgett）和克里斯托弗·安塞尔（Christopher Ansell，1993）在讨论关于科西莫·德·美第奇在中世纪佛罗伦萨的巨大权力时指出，与尼可罗·马基亚维利（Niccolò Machiavelli）的建议和描述完全相反，控制情况的一种方法是避免采取某种行动，某种能清楚界定你的利益之所在并“由此引发反对”的行动。因此，科西莫被认为是“斯芬克斯式”（亦称“狮身人面式”，即神秘的）和“意图暧昧”的人物（1262-1264）。与科西莫相比，尽管美国钢铁公司的利益与空气污染有关这一点无疑要清楚得多，但它避免明确行动的谨慎，使潜在的激进分子很难找到目标甚至很难明确“需要去做的事情”。

控制议程与一个更宽泛的控制概念密切相关，这个宽泛的概念，我们可以称之为对“产生人们所追求的社会和政治议程的那种观念”的控制。[注]在对2007—2009年金融危机的描述中，西蒙·约翰逊（Simon Johnson）和詹姆斯·郭（James Kwak）认为，来自六个巨型银行的高管的寡头政治——“大而不倒”——最终决定了美国的财政和货币政策（2010）。下文讨论精英阶层的存在和影响时，我将回到这一论断。但在这里，我要指出，他们主张，这种情况发生的必要条件是，普通民众

和政策制定者都持相同观点，认为金融业具有特殊地位，应当对之表现出顺从和保护。他们注意到，2009年，他们称之为“华尔街银行”的群体，是美国历史上最富有的行业之一，也是“华盛顿最强大的政治力量之一”。但除此之外，投资银行家和他们的盟友“沿袭了白宫和财政部的最高职位已经超过10年”，而“华尔街的意识形态——不受限制的创新和不受监管的金融市场对美国和世界有益——成了华盛顿政治通道对立双边的共识”（2011：第四章）。无论人们是否同意这样的论断，很显然，克林顿、小布什和奥巴马政府的经济政策制定者，主要是有着华尔街出身的银行家或关系人，或与这些银行和银行家有着密切关系的经济学家，对于这场突如其来的危机的补救与改革，他们的观点占据了特权性话语地位。

议程控制的重要性可能与米歇尔·福柯（Michel Foucault）的如下观点有关，在现代历史中存在着一种长期趋势，即经济和政治权力变得越来越不可见，至少在专制体制轨道之外是如此。在封建制度下，庄严的仪式和奢华的典礼，辅之以精致的服装、繁杂的规则（以防止低层人士僭越而穿上为精英保留的制服），明显标识着谁是强大的行动者。大卫·格雷伯注意到，欧洲的精英逐渐不再对精致的个人服饰感兴趣，而男性服装也变得不那么鲜艳了。在文艺复兴时期，富有的男人穿着“明亮的、饰品纷繁的服装，用化妆品、戴首饰等——（但到了18世纪）所有这一切被视为只适合女性”（2001：95），而且，可能是现代西装的先驱的、正式的男性服装，在1750年就已经或多或少存在了。正式的男性服饰“似乎不仅要抹去一个人的身体形态，而且要抹去他特有的个性，使其变得抽象，从某种意义上说，也就是使他变得不可见”（96）。现代背景下所考察的这类权力，比如在约翰逊和郭的观点中，便以技术专家意见的形式巧妙地显现，甚至通常隐藏于幕后。而且，批评人士则被描绘成无法理解这些复杂的技术性问题，因此其批评对金融稳定构成了威胁。在这样的运作仍能成功的范围内，它是一种非常独特而有效的权力运用。

4.1.4权力类型之间的关系

在分析上，将权力清晰地区分为以依赖为基础的权力、以合法性为基础的权力和以体现为话语或议程控制的权力，是很有用的。但拥有强大权力的行动者通常会把这些类型结合在一起，而且结合得越天衣无缝，他们的权力就越强大。于是，在印第安纳州加里市的美国钢铁公司的无所作为和明显中性的态度，可能会抑制“空气污染作为一个严肃的公共政策议题”被人们所感知，但这也表明政策制定者担心有效的污染控制会导致该公司将部分生产转移到其他“污染规制负担较小的地方”（Crenson，1971：78）。由此可见，加里市对美国钢铁公司创造就业的依赖授予了公司相当大的权力。同样，还会存在一类权力促进另一类权力发展的闭环，进而激发权力地位的自我维持和再生产。马克斯·韦伯给出了一个简单的例子，在这个例子中，基于一系列利益（比如说建立在垄断地位基础上的依赖）的掌控，可能会逐渐变成基于合法权威的统治。例如，银行对某公司追加金钱支持——因为后者对其资本有依赖，然后要求其董事会成员进入债务公司的董事会，这么做就带来了某种可能性，即内部连锁的董事会将“就管理做出决策性命令，而后者（该公司）有义务遵守”［（1921）1968：944］。反过来，合法权威的地位也可以按照如下方式被利用，进而导致对议程的控制和下属的经济依赖，该方式即影响“何种思想、新闻和话语允许散布的观念”。威权主义和极权主义的政治当局利用所有这些手段来加强其对权力的控制。

---

1. 关于翻译问题的详尽讨论，请参阅韦伯著作［（1921）1968：61-62］中冈瑟·罗思（Guenther Roth）的注释31。

2. 在组织理论中，切斯特·巴纳德（Chester Barnard）也采取了类似的立场，他认为，高级管理者的权威完全取决于被发号施令的人的合作态度（1938）。这一论点被查尔斯·佩罗（Charles Perrow）所驳斥，作为一个强调组织中权力重要性的学者，佩罗观察到，上级权威“很难说是虚构的，因为一个人如果不服从命令就会被解雇，而且如果（在战场上）不按命令前进还会被毙掉”（1986：71）。

3. 我怀疑，韦伯发现基于“利益集团”的权力这个主题不那么有趣的一个原因是，在他的

设想中，对“令这些集团变得重要的资源”的需求，或多或少都是客观存在的。

4. 为了更加一致，韦伯应该在这个论述中探讨两种截然对立的权力而不是两种统治。他关于利益集团势力的观点明确地不要求任何人切实地发布“命令”，就像他在上面提到的“统治”的定义一样，是权力的一个特殊例子。事实上，在这个讨论中，韦伯提到了“统治”这个术语用作“一般性权力，即在别人的行为上强加自己意志的可能性”的情形［1968（1921）：942］。我注意到，后面的讨论实际上写得更早一些。这些定义性的章节是为了集中和系统化这些概念而在后来写出的，它们被编撰者提到了《经济与社会》的开篇处。韦伯去世之前还没来得及将其手稿完成或解决可能的不一致性问题，编撰者只好在其死后收集他零碎的文字进行整理。

5. 这大体上与史蒂文·卢克斯的第三种“权力面相”（1974）相当。

4.2 权力和社会结构

对权力根源或类型进行分类的讨论只能将我们带到目前的深度，必须续之以另一种讨论，即在何种情况下，哪些行动者或哪类行动者能够运用不同类型的权力及其组合。

4.2.1基于个人特征的权力

方法论个人主义者可能会在起始点上就假设，某些个体注定会是富有权力的，因为他们所具有的特征或资源，使他们很有可能创造对他们的依赖关系，通过传达合法性赢得顺从，或令人信服地塑造经济议程。但是，所有此类状况都是嵌入在社会背景中的，这些背景决定了何种资源重要，它们是如何分配的，人们如何看待合法性，以及通过何种方法“议程得以制定和遵循”。如果不了解相关的背景，就“经济力量如何被运用”的问题而言，个人特征能告诉我们的内容极为有限。

事实上，单单通过个人特征，寻求解释权力差异，是非常离奇的，即使是在个体特征被认为会对此起足够解释作用的“类人物种”之中也会遭遇失败。比如说，伊万·蔡斯（Ivan Chase）的研究表明，要从个体特征预测科层型动物组织中支配地位的可传递性，甚至是依靠在独立配对中优胜方的特征来进行预测时，其所需要的个体特征和竞争结果之间的相关性，要比实际观察到的高许多才行（1974，1980：908-909；Lindquist和Chase，2009）。他继续通过对鸡和其他动物的实验来证明，即使是在相对简单的物种中，复杂的相互作用过程也解释了“在经验上观察到的层级体系”和“那些可能是单单由个体特征所能产生的层级体系”之间的巨大落差。

4.2.2权力和社会网络位置

从纯粹关注个人的角度出发，下一个层次的分析是其所嵌入的社会网络。大量但不免有些零散的文献表明，行为者的网络位置预示着他或她相对于其他行为者的权力，扣除行为者自身特征之后，能够形成净效应（在社会学的实验传统中，它意味着行为者自身特征得到了控制）。这些文献中的大部分都根据依赖性来定义源于此类位置的权力，而在社会交换中形成的依赖是此类依赖的典型。

在概述“致力于发现一个行为者的社会网络位置和权力之间简单关系的研究”之前，我注意到，这些发现最终表明，二者的关系很大程度上取决于交换和依赖的细节以及所交换的资源类型。这样的情形甚至达到了抽离历史、文化和制度背景的地步，而事实上这些背景很重要，正如我随后进行此类断言时会加以论述的那样。

20世纪中期的团队决策研究发现，在小而简单的网络中，核心行动者更有权力［相关回顾，参见Mizruchi和Potts，1998；而各种各样的测量网络“中心性”（centrality）的操作细节，参见Scott，2013］。但后来社会交换理论的著作表明，这一简单的关系是误导性的，因为一个节点的中心性是否被赋予权力，在一定程度上取决于交换网络的连接是消极性的还是积极性的：消极性连接意味着与一个伙伴的交换排除了与其他伙伴的交换。而积极性连接意味着，一个交换关系促进着另一个交换关系。在消极性连接的网络中，其中心性与其说与权力相关，不如说更多地意味着“接近那些高度依赖且几乎没有其他选择的行动者”（Molm，2001：264）。事实上，由于更多的核心行动者倾向于与那些同样处于中心地位，并且被很好地连接起来的人联系，这就减少了他们在交换中获得优势的能力，而这种能力正是此类文献中权力的测量指标。另外，在积极性连接的网络中，核心行动者确实更强大，是因为他们可以作为合作关系的中间人，就像库克、埃默森和玛丽·吉尔摩（Mary Gillmore）首创性指出的那样（1983）。注

大多数实验社会心理学都研究过消极性连接的网络，从定义来说，这类网络带有“零和”的性质。此类交换类似于微观经济学所分析的那类交换，这里的权力在于，只有你占有资源、拥有相对垄断的地位，而其他需要这些资源的人则相对较少拥有可替代的选择。大量此类研究所关注的交换都是在事前谈判，即交换发生前进行谈判，而不是这样一种类型的交换，即一个行动者主动提供某种“奉献物”，然后静待花开，看他将得到什么回报——这类交换在这类文献中被称为“互惠性交换”。[注]我认为，对消极性连接网络中谈判性交换的强调，使其自身聚焦于小范围的竞争性互动，由此也就不大可能阐明，本地化或小规模的社会结构是如何发展成更大社会实体的。琳达·莫尔姆（Linda　Molm）认为该问题的清晰阐述，涉及区分开“交换的合作性层面与竞争性层面”（2003：14）。他主张，谈判性交换的研究导致了对权力和不平等的偏重，而互惠性交换则导致了对吸引、情感、凝聚力和群体形成的强调。换言之，也就是对“社会交换关系的合作性层面”（2003：15）的强调。

我认为一定程度上正确但又略有不同的是，这种主张，即权力的运用，与信任、合作、凝聚力和群体形成的研究并非不相干，相反，事实上前者可能对后者有着至关重要的作用。可以肯定，就像帝国体制中的学生经常注意到的那样，如果没有强有力的行动者的努力协调，任何大规模的社会聚集都不太可能形成［特别参见什穆埃尔·艾森施塔特（Shmuel Eisenstadt）1963年的经典作品］。

---

1. 菲利普·博纳奇（Philip　Bonacich）通过在权力的衡量中引入一个参数β，总结并形式化了这一主张，该参数值为正时，意味着与有权力的他人有联系会使你更强大，而值为负则意味着这么做会让你的权力变小。后者对应的是“消极性连接的网络”。

2. 谈判性交换和互惠性交换之间的区别及其与早期经典交换理论的关系，是很重要的，这一点首先被莫尔姆明确地指出（参见她在2003年的概述），她的研究项目强调了这两种交换的区别。

4.3 中间人业务

一种弥合小规模交换与大型经济结构（在此权力很重要）之间概念距离的方法，就是更密切地关注中间人业务。中间人业务在交换研究中的重要性已在积极性连接的网络中引起了注意，在这类网络中，参与者通常投身于“正和”（博弈）性质的活动。在某些情况下，中心性位置通过助长中间人业务来创造权力。这样一种观念将我带向了更深入的分析，有助于我们理解中间人业务的内涵，以及这种业务将如何引导我们就“经济中的权力”得出一般性论断。在实验社会学交换理论文献中，中间人业务是指中间人B从A处获得资源，并将其与C进行交换，这以A和C不存在直接的联系为条件。一种不同的中间人业务概念，指B在A和C之间创立了某种联系，使A、C之后能直接进行交往，就此而言一个特别有力的例子是，作为媒人促成一场婚姻（“配对”）。大卫·奥布斯特菲尔德（David Obstfeld，2005）详细阐述了这一区别的后果，并将齐美尔对“渔翁得利者”（tertius gaudens）［字面意思是“享受成果的第三方”，即从另外两个行动者的竞争中坐收渔利的人，参见Simmel（1908）1950：154-162］的经典观察与他称之为“整合第三方”（tertius iungens）（即“联结型第三方”，指其中间业务是把别人聚集在一起的人）的观点进行了对比（他的贡献激发了如下进一步的思考，参见Stovel等，2011；Stovel和Shaw，2012；Obstfeld等，2014）。这两个概念的差别对于组织建构方式和中间人能否在相当长的时期内保持他们的权力是非常重要的。

除了社会学的交换理论之外，罗纳德·伯特（Ronald Burt）关于“结构洞”的研究还详细阐述了这些中间人业务概念中的前一种，并且首创性地系统研究了中间人业务与权力、影响力和经济收益之间的关系

（1992）。伯特的观点是建立在我的早期作品（1973，1983）之上的。我认为，在社交网络中密集的集群可以通过少量的连带来联系彼此，这些连带具有“桥接”的性质，从而能使信息更容易贯穿于整个网络。我注意到，提供这些“桥接”的个人在获得有关工作或其他宝贵机会的信息方面，处于更有利的位置；而整个网络将受益于信息流动的增加，比如说，在科技之类的活动中信息流动的增加。我在这项工作中强调的是，“桥接”集群的连带在性质上很可能是弱连带，我称之为“弱连带的力量”。

伯特将强调的重点从连带的质量转移到拥有某种连带所能带来的战略优势上，这种连带提供了唯一的途径。通过这种途径，信息或资源可以在“网络的各个断片”（network segments，以下简称网片）之间传递，否则它们彼此之间就会断开连接。他称这种“断开”的“连接”为“结构洞”，并强调那些关系“非冗余”的人（即每个关系都能将你连接到不同的网片中去）能享受到齐美尔所强调的“渔翁得利者”的优势：他们可能扮演关系终结者的角色，让不同网片彼此无关（Burt，1992：33）。而实际上以中间人身份安排它们之间的关系，并置身于它们之间，以获取居间利润——而这正是“企业家”（entrepreneur）这个词在英语中的字面意思（34）。他提出了“结构自主性”的相应概念——“参与人”（伯特用这个术语来强调他所分析的行动者被他所赋予的行为能动性）在何种程度上拥有这样一个网络，一个“结构洞丰富……由此也就是有着丰富的信息和控制利得的网络”（44）。相反，如果行为者“所拥有的关系很少……而且这些关系是紧密联结在一起的……或者，他们间接通过核心关系人来分享信息”，其“网络约束性”就会增强（2005：27）。伯特在2005年的论述中强调了“社会资本”的概念，他用这个术语来描述一个行动者在“网络自主性”高而“网络约束性”低时所拥有的优势。

伯特的实证研究通常使用自主性或约束性的测量变量来预测某种结果，如更好观念的获得、更高“晋升可能性”、更多薪水，以及对个人更给力的评价或公司和行业更多的利得。对关系网络中个体节点所做的“成功”的测量变量，与社会学交换理论中的权力概念有类似之处，因

为它指的是在交易中获得比其他人更有利的交换比率。作为一种权力的概念，这仅仅是其结果的一部分，它可能印证了韦伯的观点，即权力是在一种社会关系中实现自己意志的能力。

4.3.1超越小群体的中间人业务

更一般性地考虑权力的一种方式是，在交换理论的实验或结构洞的研究中所研究的网络，通常在社会附属性或身份上都是同质的。这在一定程度上反映了一种言外之意：中间人业务概念是在相当小的范围水平上运作的，在此，身份的同质性可能是一个合理的假设。但在适度扩大的背景下，中间人通常被认为是不同群体之间的中介，这些群体有着不同的、对其成员而言很重要的身份（及认同），而事实上，在没有中间人的情况下，这些身份（及认同）差异会使跨群体的沟通和交易颇为困难。

雷·里根斯（Ray Reagans）和埃兹拉·朱克曼（Ezra Zuckerman）指出，从一个潜在中间人业务的位置中获得权力，不是结构自然而然的结果，而是因为与许多分离的小圈子都有联系的中间人，从中基于交换而获得权力的前提是，每个小圈子中的个体想要也需要某种其他圈子中的个体不得不交换的东西（2008）。如果无论是出于何种原因，人们倾向于在自己的小圈子内部进行交换，那么那些网络高度“非冗余”（用伯特的话来说，也就是具有高水平的结构自主性）的人，能从中得到的好处甚少（如果有任何好处的话）。于是，他们不如在自己的小群体中“投资”冗余的关系。那些拥有非冗余关系的人会因为他们差异化的联系而多闻博识，但是正如里根斯和朱克曼的文章标题所指出的那样，这将是一个“知识不等于权力”的例子。这让我去追问，为什么人们喜欢在社会网络意义上更接近于他们的资源。里根斯和朱克曼认为这是对本地的一种偏好，对异域的一种排斥，是某种地方主义，一种他们称之为“亲上亲口味”（homophilic tastes）的、对于熟悉的偏好（2008：907，

919）。这样的偏好可能是由强大的群体身份认同造成的。

关于为何人们可能会倾向于只与本地人做生意，或者只与那些不大在意他们的国际品味或群体身份的“外国人”交易，可能也有其他的原因。一种显而易见的情况是，本地生产根本不足以满足所有消费者的需求，而就生产而言群体之间也存在着差异，这使群体间贸易具有优势，就像关于比较优势的古典经济学理论所指出的那样。该情况是个直白的经济理性问题，当我们遭遇“对远距离商品的偏好”时，这一经济理性也许应该被处理为“零假设”。

强的群体身份认同会产生对该零假设的偏离。一种情形是，人们倾向于与自己的群体进行交易，这样就不会去参照与另一群在文化或政治上不同的人进行交易的优势。比如，布鲁斯·卡拉瑟斯（1996）认为，在18世纪早期的英格兰，东印度公司股票的交易并不遵循匿名的经济逻辑，而是遵循政治隶属的逻辑，因为辉格党人和托利党人的股票交易几乎是排他性地在各自的党派内进行的，以免助长对手对该公司的控制权。在这样的情形下，一个在辉格党人和托利党人之间匹配交易的可能的中间人是不会获利的，因为这两个集团的成员都没有寻求或想要这样的交易。

大量的政治利益需要交往各方就某些可能是经济性的议题达成政治协议。通过抵制这种政治利益，中间人可能会从中获利，但如果不进行斡旋，就很难做到这一点。罗杰·古尔德（Roger Gould）分析了类似这样的情形，试图发展关于中间人业务与权力的论断。他研究了两个城市的政治冲突，其中一个有着稳定的、主要由政党隶属关系来界定的政治派系结构。[注]群体间大量的政治分歧围绕经济议题展开。古尔德发现，在两个群体中都拥有良好网络关系的人，理论上应该是有影响力的，但实际上，在控制了他拥有的传统的影响力资源，如金钱、官方权威、对工作或土地的控制权后，其影响力并不显著（1989：545）。他指出，这与人们通常从社会学交换理论观点得出的期望相反，即与“控制他人交换机会的能力将会助长一个人的资源价值”的观点相左（545）。问题

在于“对影响力资源的调动，会侵蚀对中间人业务至关重要的不偏不倚的形象”（546），显然这一切“不利于当前源于交换视角的理论，因为交换视角往往倾向于预言，基于资源的权力和基于位置的权力之间有着正向的相互作用”（548）。

这个观点很有趣，因为它打破了大量交换理论表述过程中或多或少的行为主义模式，呼吁强调社会身份（这是群体中的人们设想自己所隶属的对象）的重要性，强调关于“中间人”该如何行为的规则的重要性，以及强调信任感的重要性——这种信任感会因中间人被认为是“不考虑自身利益行事”而被激发。原本在某些背景中，行为者应以超越争端的姿态去使用其传统资源；现在滥用这些资源，势必会侵蚀这种信任。我们还应该注意到，古尔德所调用的权力或影响力概念，与通常在交换理论中使用的此类概念大不相同。在交换理论中，权力就是你以一个比其他人更得利的比率进行交换。而在这里，权力概念意味着对经济或政治议题的结果，行为者比其他人有更大的影响力。这两种权力概念是有点格格不入的，因为在古尔德的案例中，那些明确其利益或利用资源去实现其利益的人，失去了影响议题结果这样更为宽泛的能力。

罗杰·古尔德和罗伯托·费尔南德斯（Roberto Fernandez）通过发展一种中间人业务的五维分类，就两个可识别的群体的案例提出了形式化的主张（1989）。其分类基础是中间人是否（1）在一个单一的群体中运作，协调其成员间关系；（2）协调另一个群体中成员的关系——就像股票经纪人把投资者聚集在一起一样；（3）让另一群体的成员和他自己群体的成员聚到一起（“看门人”角色）；（4）将他自己群体的成员带去和另一群体的成员碰头（“代表者”角色）；（5）把来自两个不同群体的人聚集在一起，而行为者自己不属于其中任何一个群体的成员（“仲裁员”角色）（92-93）。

在后来的医疗保健领域（在此网络的节点都是组织）的经验研究中，古尔德和费尔南德斯的研究表明，那些占据着“看门人”或“代表者”角色的政府组织或实体，被认为有影响力的前提是，它们能克制不

去表达它们自己的政策观点，并可能因此被视为中间人。他们称之为“国家权力悖论”（1994：1483），以及如下一般原则的特殊情况，该原则是，“那些结构位置‘桥接’了社会网的‘神经突触’的行动者，能够就该位置获取某种优势，当且仅当他们不公开地尝试使用这种优势时”（1483）。

在这句话中，“公开”这个词暗示了一种与“耐力行动”（robust action）概念或多或少密切相关的概念，“耐力行动”概念最初是由埃里克·莱费尔（Eric Leifer）于1991年提出的，帕吉特和安塞尔（1993）在探讨科西莫·德·美第奇和他在中世纪佛罗伦萨的巨大政治和经济权力时，进一步发展了该概念。莱费尔（1991）认为，关于战略行动的观念通常过分简化，而且国际象棋比赛（他对其联赛做了极为详细的研究）之类的博弈的最有效的参与人，绝非如博弈论所描述的那样是那些为策略做长远计划并且展示详尽分支路线图的行动者，而是这样一些人——他们保持其意图的不明确，并保留自身行动的最大灵活性，同时操纵对手显示他们的策略。在帕吉特和安塞尔对美第奇进行研究时，尤其是在探讨美第奇在1434年令人吃惊地夺取了佛罗伦萨的权力时，吸纳并调整了这种最优化策略的概念。

他们指出，在任何权威结构中，“老板”（boss）的角色和“法官”（judge）的角色之间都存在着矛盾。对于后者，合法性要求其他人相信“法官和规则不受自身利益的驱使”（1993：1260）。这与古尔德和费尔南德斯更早一些的观点在精神上极为相似。帕吉特和安塞尔援引现在的证据，生动地将科西莫·德·美第奇描述为“斯芬克斯式”的人物，他很少直接回答问题或要求。在任何特定的活动中，即便他有什么要达成的意图，也极难被解读到。其中的一个方面是，在特定的制度背景中，科西莫广为人知地有着各种各样的利益——财政利益、家族利益以及政治利益。但这些利益并没有清晰地一个个排列整齐，这使其意图在任何给定的、卷入了多个此类利益的情境下都是模糊的，人们搞不懂他事实上在追求哪种利益。

他们活跃于其中的制度领域的多元也意味着，科西莫及其美第奇家族的继任者可以在不同系统中聚集大量追随者——有些是通过亲属关系与之连带在一起，有些是靠邻里关系，有些是靠政治上的赞助，还有一些是基于金融和商业往来。这些不同的美第奇追随者的圈子之间并无联系，于是将他们的影响力和重要性只归因于美第奇家族成员，他们由此而忠诚于美第奇家族成员。因此，科西莫·德·美第奇跨越了一个巨大的结构洞。

这将我们带向了一个关键问题：如果一个中间人的权力源于“在一个结构洞中占据了核心性位置”（即他是这样一种中间人，其利益之所在是维持人们的分开状态而不是把他们拉到一起），那么，怎么做才能防止“不同条线的成员结成联盟以克服中间人的优势”进而令这种权力遭受侵蚀呢？在佛罗伦萨的案例中，让这种条线联盟变得“极不可能”的是，每个“条线”都是一个身份群体，对其他地位平等的群体有着强烈的负面情绪，对低端一些的群体则有着彻底的社会蔑视。因此，正如帕吉特和安塞尔所指出的，美第奇追随者有一个经由通婚得来的贵族家庭的亲属网络，以及一个由“新人”（来自最近向上流动的家庭）组成的经济网络。这两个独立的个人网络不会有融合的危险，不会形成“统一战线”以对抗美第奇追随者，因为他们“互相鄙视”（Padgett和Ansell，1993：1281）。而且，基于这段时间既有的压倒性的身份规则，他们彼此既不能结婚，也不能和对方做生意。

4.3.2中间人业务、企业家职能和交易领域

对身处关键社会结构性交叉点的行动者，更深入的观点可以通过检视经济学和人类学分别涌现的关于这个主题的一系列主张来获得，它们彼此间并无察觉，后续跟社会学和社会心理学也没有接触，尽管就这些领域展开的工作而言，研究者将它们极大地关联在一起。经济学的主张始于一个简单的套利观念。所谓“套利”，即在一个市场上“贱买”，然后

在另一个市场“贵卖”，最后从市场的分离中获利的行为。套利者从结构洞中开拓利得，意味着他在两个市场中都各有一只脚（看不见的脚？[注]），并利用他是“唯一一个清楚看到价差并能从中获利的人”这个事实，来挖掘收益。这个简单的观点被奥地利学派的经济学家抓住，为企业家职能理论奠定了基础。伊斯雷尔·柯兹纳（Israel Kirzner）领风气之先，将“企业家”精确地定义为这样一种人：他们通过套利来连接先前分割的市场（1973）。作为典型的奥地利经济学家，他强调的不是理性的计算，而是对信息和机会的警觉。在他看来，这样定义的企业家需要“发现在哪里买家支付太多，而在哪里卖家收进太少，然后通过提供稍高一点的买价和稍低一点的卖价来‘桥接’缺口。要发现这些未被开发的机会需要警觉。计算不会有帮助，而节约化和最优化本身又不会产生这样的知识”（41）。

与此同时，挪威人类学家弗雷德里克·巴斯（Frederick Barth）发展了一套相关但更复杂的观点。他将这一经济人类学家的思想建立在如下基础之上，即人类社会，特别是在非资本主义社会中，有着良好界定而明确的交易“范围”或“圈”。其基本的观点是，在任何一个现存的社会中，人们并没把所有的东西都定义为商品，甚至在那些已被定义为商品的事物中，某些商品与别的商品也可能不具可比性。只有彼此具有可比性的商品和服务才能相互交易，这导致了不同的交易领域。在某领域内部，每项事物都可以与其他一切事物相互交换，却不能与其他领域的事物进行交换（Bohannan和Dalton，1962；Espeland和Stevens，1998；Zelizer，2005）。例如，雷蒙德·弗斯（Raymond Firth）在对蒂蔻皮亚（Tikopia）岛的著名报告中，描述了三个截然不同的交易领域，他指出，“这三个系列的对象和服务各有特性，无法完全用其他系列中的术语来表达，因为通常情况下，它们永远不会被带入同一个交易场所的门内”。举个例子来说，要用一定数量的食物来表达鲣鱼钩（bonito-hook）的价值是不可能的，因为从来没有过这样的交换，而且这样的交换会被蒂蔻皮亚人认为是荒谬的（1975：340）。巴斯的观点是，无论使这些交易领域分离开来的是何种认知的、道德的或实践性力量，仍然

可能会有某些个人，无论出于什么原因，将超越它们，而这样做的理由是，如果一个人可以通过在某领域中的一些度量性事物与在另一个领域中的此类事物等价起来，那么他就能在某领域中便宜地买到或生产一个事物，然后以更高的价格在另一领域中出售，从差价中获取利润。巴斯将执行此类活动的个体视作企业家。很明显，如同在上述例子中一样，这也是脚踩在社会结构单位之间的人。不过，在本案例中，这些结构单位是分离的交易领域，而不是个人网络（Barth，1967）。

作为一个案例研究，巴斯（1967）描述了苏丹富尔（Sudanese Fur）部落。在该部落，劳动和金钱是不可通约交换的（因为“为工资而劳动”被认为是可耻的），而特定的产品如小米、小米酒，其生产不是为了卖钱，而是为了交换公社里的劳动，如帮忙盖房子。货币交换领域确实存在，在那里，食物和其他有用的物品被交换为现金。阿拉伯商人来到这里，作为局外人，他们不受限于对当地规范的理解，雇用当地工人种植番茄，用小米酒支付劳动报酬。由于在富尔，小米酒和劳动都没有交换现金，工人没有意识到，商业领域番茄的现金价值远远超过了补偿他们劳动的小米酒的价值，商人从番茄的销售中获得了巨大的利润。

对柯兹纳和巴斯来说，企业家从社会结构缺口中套取利润，而这在预示着交换理论的有限权力概念看来，由于他的贸易条件更好，其权力被认为比其他人更大。但是，这些企业家在更宽泛的方面也会变得更有权力吗？这个问题的答案很可能在于，他是否能够继续受益于已被利用了的社会结构缺口，或者这个缺口是否会闭合掉，从而终结利润的来源。两位作者都期待后一种结果，这将驱散中间人的权力。在柯兹纳的设想中，企业家是这样一种人物，他们通过终结在分离市场中不同价格导致的低效率，来达到均衡状态。他之所以反对标准的新古典主义经济学理论，并不在于其对市场能达到均衡的预期，而在于该理论设想市场能在没有明确机制的情况下，依赖于虚构的瓦尔拉斯式拍卖商，自动地达到均衡。在柯兹纳的表述中，均衡仍然会产生，是通过一个动态过程产生的，该过程肇因于警觉的行动者的能动性。巴斯同样主张，企业家对一个国家的经济发展至关重要，因为分离的交易领域代表了一种经济

落后的形式，在此，信息和流动性的障碍制约了对生产力的最佳利用。我认为，这两位作家来自十分不同的知识传统，却代表了20世纪中期乐观主义现代化理论的演变。

这两个论述共同的问题在于，从桥接分离的社会结构或居间分离交易而获利的企业家，有很强的动机维持这些区块的分离，从而保持其优势。为了做到这一点，行动者必须实现两个任务。一是保持与两大区块的连带关系，而且正如伯特（2002）所指的那样，这是非同寻常的，特别是与一个跟自己非常不同的行动者保持连带关系。由此，他发现，桥接结构洞的连带比其他共有的朋友和同事所支持的连带更容易早早地衰败，相对而言，基于同学和同事的连带更容易维持。二是通过防止其他交易在断开连接的各部分之间出现，保持结构洞的打开状态。在柯兹纳看来，这不太可能，因为由居间套利者执行的贸易，对其他市场参与者是可见的，这些参与者很快就会捕捉到这种能够带来利润的信息，进而维持优势的可能性将会消失，因为两个分离的市场会因为足够多的贸易而联结在一起，使整个市场“恢复”到理论所规定的单一价格状态。在巴斯的案例中，阿拉伯商人的活动和利润已引人瞩目，以至于会达到引起不满的地步，尽管他的研究中断，我们没法追踪其后果如何，但他确实注意到，对阿拉伯人的抵制活动开始出现了（1967：172）。20世纪晚期和21世纪初的苏丹动乱一定程度上聚焦于阿拉伯人在历史更悠久的部落群体中所扮演的角色，这也许不是巧合。

注意，柯兹纳或巴斯的企业家形象与约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）的“企业家”之间存在着强烈的对比。在前者看来，企业家作为经济进步警觉的能动者，意味着发现“通过弥补无效率来获利”的机会；而熊彼特（1911）提出的企业家形象，则更多些强势的意味，其特征在于从事“创造性破坏”（creative destruction）活动。约翰·洛克菲勒（John Rockefeller）和安德鲁·卡耐基（Andrew Carnegie）等富有传奇色彩的人物与熊彼特式的企业家类型是相适合的。但这样的大人物也敏锐地意识到，有必要通过抑制危及其垄断权力的“其他人之间的交易”，来维持其优势。而这一时期的反垄断立法亦侧重于针对那些带来公共无

效率和私人利得的贸易限制，令它们日益沦为非法活动。他们所获得的垄断权力不是“自然的”，而是因为他们积极操纵市场，以维持其分离状态，因为这样的状态才能产生他们需要的利润。虽然这些大人物与“斯芬克斯式的”神秘莫测的科西莫·德·美第奇[注]之类的形象相去甚远——由此也最终激发了以法律限制的形式展开的抵抗活动。不过，他们确实极力将他们此类活动掩饰为正常的市场行为，而且，他们可能会更成功，如果不是20世纪早期的“扒粪者”（muckraker）对他们幕后活动的连续曝光，比如，艾达·塔贝尔（Ida Tarbell）针对洛克菲勒标准石油公司的著名报道（1904），带来了具有里程碑意义的1911年最高法院的判决，导致了该公司的分拆。我还注意到，罗杰·古尔德强调，中间人所需要的不在于用羽毛装饰自己的巢穴，以让自己显得具有合法性，这样的强调也表明了为什么那些这样去做的人会遭到抵制的，这样的抵制是从阿拉伯商人到约翰·洛克菲勒这样的牟取暴利的中间人都需要面对的。

为了进一步发展这个论点，我们应该注意到，尽管柯兹纳和巴斯共享了一个企业家的概念，将其界定为那些通过桥接原先分离的交易领域以获利的人，但一方面，柯兹纳所设想的企业家形象是，其连接的两个市场在各方面都彼此相似，只不过两者的连接是断开的；另一方面，巴斯故事中的主人公则做了一些更复杂的事情，把那些完全脱节的交易、不同的商品和服务的圈子联系在了一起。在柯兹纳的案例中，人们可以设想的是，在企业家居间套利的两个市场之间，没有什么人拥有共同的社会属性。在巴斯的案例中，两个领域的人可能是完全一样的，或者至少某些特性是重叠的，只不过交易领域被区别开来，因为他们存在“什么跟什么才具有可比性”的先入之见。因此，当柯兹纳的“企业家”参与了一项对所有相关当事人而言都很熟悉的交易时，巴斯的“企业家”则更有创造性，他发起了一种全新的交易，其交换的东西在以前想来是不可比较或不可交换的。然而，这种创造是建立在对之前道德禁令的违背之上的，这意味着它会面临道德禁令的抵制。

4.3.3中间人业务、权力、精英和“小世界”

将我们的注意力转移到更大的背景上来，我注意到，中间人业务和企业家职能与快速增加的有关复杂网络和“小世界”的文献和讨论联系在一起。斯坦利·米尔格兰姆（Stanley Milgram）在20世纪60年代设计巧妙实验中，使用了一种经过调整的连锁信技术（收信人须转交他人），研究了在美国任意两个被随机选择的个体，能够通过多长的熟人链条联系在一起。随后是在为陌生人准备的义务性鸡尾酒会上，考察人出人意料地发现一个共同熟人的情况，米尔格兰姆将这一问题命名为“小世界问题”。他的研究结果表明，将随机个体连接起来的平均链条出奇得短，正如后来的研究证实的那样，大约为6个（参见Dodds、Muhamad和Watts，2003；以及我对该文的评论，Granovetter，2003）。在20世纪90年代，复杂网络（complex network）研究开始兴起，部分原因在于计算能力的指数级增长——大多数研究人员的书桌上都出现了这种情况。尤其是沃茨和斯托加茨（1998），通过引入更精确的构思，让我们可以看到类似于米尔格兰姆发现的结果需要何种环境条件，从而为“小世界问题”注入了新活力并提供了新视角。

米尔格兰姆研究的悖论是，大多数人都或多或少地嵌入圈子之中，因此，随机选择的人之间的距离如此之短，是令人惊讶的。沃茨和斯托加茨（1998）指出，在一个随机的选择网——人们随机地选择其朋友所构成的网络——可能只有极少的圈子，因为这里的圈子源于对你朋友已经知道的其他人（而非随机的其他人）的选择与联系。由于这一结果已经“圈子化了”或“聚类化了”（正如此类文献所述），其行为者也就难以到达整个网络中的“随机他人”，各种路径长度——从一个人到任何其他人的最小数量的链接（用图论的语言来表达的话也就是“捷径步数”）——在一个随机性网络中应该比较小，而在一个聚类性的网络中反而会比较大。沃茨和斯托加茨（1998）模拟了高度聚类化的网络，正如他们所预测的那样，在这里迈向一个随机他人的路径是很长的。但当他们在整个网络中“重布”不同集群间通往随机网点的连带后，他们惊奇地发

现，少量重新布线，即只改变百分之几的连带后，平均路径长度下降是如此剧烈，以至于它与随机网络图相差无几，然而整个网络却仍保持高度圈子化，这就是他们所定义的“小世界”。“小世界”所发生的事情是，足够多“重布”的连带创造了圈子间的“捷径”，整体连通性大幅增加，因此与“高聚类与短路径相伴”的理论预期相反，这种相反的结果与米尔格兰姆在切实的经验世界中所发现的结果相似。

当复杂网研究者强调连通性的时候，沃茨和斯托加茨的“小世界”看起来也很像我们有关权力讨论中的那些结构。在这种结构中，“捷径”连带两端的人都是脚踩结构洞的，因此有潜力变得更有权力、更有影响力或更成功。这只是路径长度大幅减小的另一面。减少的原因可能在于一小部分人的连带，他们因为这样的连带而处于战略性的网络位置。因此，“小世界”网络为身处那些位置中的人们提供了一个机会，让他们能获得经济和/或政治权力。近年来，有关这是否以及如何在经济中发生的研究已经开始了。

很有趣的一个原因是，它将两个权力研究的传统联系在了一起。之前，这两个研究传统是分开推进的，并且有着非常不同的侧重点和分析层次。一个传统是我一直在讨论的工作，分析的是在社会交换网络和经济或政治行动网络中权力的位置性来源；另一个传统是权力研究的旧传统，它关注的是社会中支配着政治和经济机构的精英，这些精英的统一性和凝聚力是分析和争论的一个长久不衰的主题。这一工作被维弗雷多·帕累托、加埃塔诺·莫斯卡（Gaetano Mosca）和C.赖特·米尔斯（C. Wright Mills）等名字所明确界定，1956年米尔斯出版的《权力精英》一书成为许多人（尤其是左翼）的宣言，这些人认为精英就是对多数人进行非民主统治的少数人。这一传统在很大程度上表明了社会网络的重要性，只不过大多处在一个没有现代复杂的网络理论工具的时代。在这些传统的分歧点上，是迈克尔·尤西姆（Michael Useem，1984）与贝丝·明茨（Beth Mintz）和迈克尔·施瓦茨（Michael Schwartz）的著作（1985），它们明确将精英统治概念化为一种网络现象，并开始运用现代分析工具来处理这个问题。

米尔斯的工作揭示了该传统与明确的社会网分析的相同点和不同点。我所描述的中间人业务的研究与那些“引入身份和制度背景颇为重要”的小群体交易研究有很大的不同，这也是中间人业务重要的原因所在。米尔斯和其他“宏观层面权力”分析人士的工作，极度依赖于制度背景的重要性。米尔斯强调，要拥有权力，就“需要进入主要机构”［（1956）2000：11］，如“美国最有权力的100个人……若远离他们现在所占据的机构位置……就会变得软弱无力，贫穷寥落，籍籍无名”（10）。米尔斯特别在意的是集团的高级职位带来的权力，而他的“权力精英”指的是“政治、经济和军事的圈子，它们作为一组错综复杂、相互重叠的小集团，形塑着至少是具有国家层次后果的决策”（18）。

他对“重叠的小集团”的兴趣，能够与我们的讨论链接起来。他强调了那些在不同制度背景下轻松往来的人的重要性，而且通过这样做，他们能够占据关键的边界性位置，比如那些临近退休的、加入董事会的将军（214）；“海军上将同时也是一名银行家和律师，并领导着一个重要的联邦委员会；公司高管（其公司曾是两到三家主要战争物资制造商之一）现在是国防部部长；战时的将军穿着平民服装坐在政治委员会上，随后成了一家排名靠前的经济集团的董事会成员”（288）。由于他们的多重角色（同时的或一个接一个的），他们“很容易超越任何一个机构的利益特定性范围……把三种类型的背景都联系在一起”（289）。他补充说，在每一个精英圈子里，都有一个“关注招聘和培养接班人‘增加历练，拓宽轨道’的问题，也就是说，让接班人成为这样一种人：除了能在自己的领域做决策，还能超出自己的机构领域做决策”（294-295）。这种重叠和交换不仅创造了一个强大的核心群体，而且还在视野、思路和行动上统一了这一群体。在这里，我们应该能识别出前文提到的“整合第三方”一类的中间人，以及与巴斯的中间人概念相似的中间人，即这样一类中间人，他们通过将不同类型的背景和交易联系起来以获益，而这些背景和交易以前被认为是不相关的或不具可比性的。他们视野的宽度也使他们更有可能被认为是公正无私的，而不是非本位主义的或自

私逐利的。

米尔斯和他知识上的追随者G.威廉·多姆霍夫（G.William Domhoff，2013）在关于经济精英的文献中强调，经济精英和其他背景（如政治上和军事上的）精英的重叠现象。大多数文献更关注的问题是，在紧密结合且有影响力的大集团内部是否有核心性精英。这项工作很大程度上源于一个关于精英及其网络的特殊研究传统，即关于“连锁董事”的研究。该研究探讨的是公司之间董事成员的重叠现象——自20世纪初以来，这是应对“非法协调嫌疑”的避雷针。[注]因为拥有一个或多个共同董事的两家公司可以被认为是“有连接的”，这些公司的网络和它们的连接关系，通常被直接称为“连锁网络”，一直频繁地成为分析的对象。

迈克尔·尤西姆（1984）以这样的分析为平台，主张在美国和英国构建公司“核心圈子”，它主导着大公司的政治活动，因此具有很大的影响力。和其他近期的分析人士一样，尤西姆拒绝了如下想法——当一家公司把一名高管放入另一家公司的董事会时，是为了促进控制，甚至是为了销售或战略的需要。相反，他认为，他们这样做是为了实现“商业扫描”——获取大集团所需要的信息，涉及政府政策执行、劳资关系、市场、技术和商业实践等内容（41-48）。因此，个体公司允许其高管使用宝贵的时间从事其他公司董事会的活动，其理由势必只与其自身目标相关。它们没有更大的目标，但其产出是一个群体，一个“可以超越公司间原子化竞争”的群体（57），“该群体关注影响整个大公司社群的较为宽泛的议题，也意识到这是其根基之所在”。所以，当企业领导人进入政治领域时，尤西姆称之为所谓企业家“阶层层面”（classwide）的利益会盛行起来，而不是那些狭隘的个体企业的利益会大行其道。他还注意到，明确拥有多个董事职位的个人，也是“更广泛、更复杂的一套非正式社会关系”（比如俱乐部会员）的代表（66-68）。这是“核心圈子”作为一个群体具有一致性的原因之一。

他的研究表明，在多个董事会任职的董事，在政府高层任职的可能

性是其他人的两倍（1984：78），而且通常更有影响力。例如，那些拥有更多此类“核心圈子”成员作为理事的大学，能够获得更多捐款（85）。这种“核心圈子”与米尔斯的“权力精英”有着家族相似性，正如尤西姆所强调的，这类人的广阔视野，其拥有的各种各样的经验和信息能让他们不致偏狭。的确，当在政府任职时，他们在群体内面对着的非正式道德观念是不怎么鼓励偏向自己的部门或公司的特定诉求的（95）。一方面，按照尤西姆的说法，核心圈子的“阶层层面”的利益，导致了更为温和的政治立场，以及对整体社会责任的强调；而且他主张，这一群体作为整体社会规范的执行者，与公司规则的执行者是相对立的，后者可能过于偏离“时下被视为社会可接受的内容”（141143）。位于边缘地位的公司则很难被关照到，“那些在核心圈子里穿行的高管和董事，会更开放地看待他们的政策‘可能会对整个行业造成损害’的异议”（145）。另一方面，他认为核心圈子的崛起部分是为了应对赢利能力的下降以及规制的增加，这一群体帮助商业资金越来越多地流入政治竞选活动，并且在20世纪80年代，由里根和撒切尔开创的保守政治转型在美国和英国发挥了重要作用。在这个转型中，无论是为人民服务、社会项目的政府支出还是对商业的管制，都被抑制和收缩。

尤西姆相信，基于20世纪70年代和20世纪80年代他编年记录的“核心圈子”的情况，其中间人的凝聚力业已增强，且“看来肯定会继续下去。近年来不可阻挡的趋势是形成更多的凝聚力和更少碎片化”（172）。而且，尤西姆不仅将这一趋势与环境挑战关联起来，还将其与企业控制权运动关联起来，这首先是将企业从家族控制中脱离出来，随后是从经理人控制中脱离出来，进而迈向这样一种情况——诸如共同基金和养老基金等大型机构持有大公司的大多数股票。这样，个体公司作为一个单元变得不那么重要。他将这种情况称为“机构性资本主义”（institutional capitalism）。

但近年来，研究精英和权力的学者指出，尤西姆所观察的趋势相对于其曾描述的情况而言正在减弱。例如，马克·米兹鲁奇（Mark Mizruchi，2013）认为，第二次世界大战后的企业精英在20世纪70年代

开始衰落。“自至少是20世纪40年代以来，温和、务实和组织有序的精英在集团世界中身居高位（尤西姆所谓‘核心圈子’）”，但到20世纪80年代初，“这种情况正在消失”（221）。而到了20世纪90年代，企业精英已经从“进入核心圈子”转向成为“公司‘收藏者’，其强大的能力可以给他们带来特定的好处，但不再能够或愿意专注于牵涉大商界或大社会的大议题”（269）。

与尤西姆同时，贝丝·明茨和迈克尔·施瓦茨的作品（1985）提出，经济的核心圈子特别明显地被商业银行和其他金融机构所占据，这些机构在连锁网络中处于核心位置，部分原因在于，它们控制着众多工业企业所需的、生死攸关的资本资源。但米兹鲁奇和杰拉尔德·戴维斯（Gerald Davis，2009 a；2009 b）表明，在20世纪末期，商业银行在连锁网络中的核心性和在经济上的影响力都有所削弱，因为公司所需的资本越来越依赖于商业票据，而这是由投资银行居间中介的，并由货币市场和养老基金全部买进。

20世纪80年代，随着监管的减弱，金融业成为企业利润的主要来源，而投资银行促成了一场巨大的收购浪潮，在其横扫之下，1/3的财富500强企业眼睁睁地消失了。在这种新环境下，首席执行官变得不那么安全，这使他们较少考虑商业团体作为一个整体的利益，更别提整个社会的利益了（Mizruchi，2013：第七章）。米兹鲁奇和戴维斯（2009a；2009b）注意到，美国制造业的持续衰退意味着，“大公司已经失去了作为美国社会结构中心支柱的地位”（2009a：27）。公司现在越来越多地由机构投资者持有。尽管机构投资者“对公司治理极为冷漠”（2009a：32），正如马克·罗（Mark Roe，1994）指出的那样，它们的广泛持股确实意味着股票价格成为公司业绩衡量的压倒性标准，而这又是“股东价值”上升的题中应有之义（Davis，2009a：32-33；Davis，2009 b：77-88）。

米兹鲁奇指出，由于机构股东只关心投资回报（这与他们作为“投资者受托人”的角色相符），首席执行官必须专注于股票价格，以避免

被收购。这导致了集团领导职能的空白。在这种背景下，“核心圈子”变得富有，却并非世界主义者；而商业作为集体行动者，则变得“越来越徒劳无益”。他将2008年的危机与1907年的危机进行了比较。在1907年的危机中，摩根大通汇集了其他精英人士对金融体系的支持，并致力于制定稳定金融体系的监管措施。米兹鲁奇认为，如果2008年有一个组织良好的企业精英能够与国家合作，确保金融系统以有序和可预测的方式运作，就不会出现危机（2010）。相反，那些负责投资银行和商业银行的人，从被证明是危险、“有毒”的投资和策略中赚得盆满钵满，却并未激发其对整个金融系统健康的责任感，他们转而专注于短期利润，以令人眩晕的速度累积短期利润，直到他们创立的“泡沫”破灭，结构最终崩溃。约翰逊和郭（2010）提出了类似的观点，他们将六家大型银行称为新的集团“寡头”。在他们的描述中，它们是这样一种精英，只关注自己的优势，而不是整体经济的益处，所以这与米兹鲁奇对集团精英演化的探讨是一致的。

“小世界”的研究能够提供某种途径去定量地研究这些命题吗？我在前文说过，那些与其他原本可能是分离的网络集群有关系，并能将其连接起来的参与者，有潜力积聚权力。但并不能保证他们总是能激活这一潜力，所以问题是他们是否能激活，以及在什么情况下能做到这一点。尤西姆的著作是在20世纪90年代对“小世界”的研究兴趣复兴之前所写的，其有关“核心圈子”由核心人物所构成（他们是连带在一起的，否则将导致经济分离和网络断片化）的观点表明，这样的圈子能有影响力的一个必要条件，恰恰是“小世界”的特性之所在——高度聚类化的网络，却有着令人惊讶的、各集群之间的较短路径，这是因为一组节点给它们提供了捷径。后来，戴维斯、尹美娜（Mina Yoon）和韦恩·贝克（Wayne Baker）对“小世界”研究的追问（2003）是，20世纪80年代和20世纪90年代，银行中心地位的丧失以及经济活动集中整合程度的减少，是否会改变董事会连锁网络的连通性？他们发现，在1982年、1990年和1999年，“小世界”的测量几乎完全相同。

这暗示着这样一个问题，这一发现能否与米兹鲁奇所设想的“无惯

常精英位居中心的结构”相一致？一个关键的线索是这样一种观察，即穿越集群的连带数量非常小，便足以产生“小世界”的特性（Watts和Strogatz，1998），这一特性可能与多种情形相一致。戴维斯、尹和贝克（2003：322）指出，无论出于什么原因，当董事会更喜欢吸纳与其他董事会有着良好关系的董事时，这样的情形就会发生。于是，这里存在着网络测量与权力结果之间的脱节。在抽去了社会和制度的背景之后，仅仅是网络地位和结构并不会告诉我们急需了解的“有关权力的内容”。与在他之前的米尔斯一样，尤西姆假定，不仅存在一个“连通不同集群”的个体性的核心，而且该核心还会投身于“把他们聚集在一起，扩大他们的视野”的社会、经济和政治活动中去，并创造有凝聚力的、世界主义的领导职能。一旦核心之核心的商业银行、大型制造商和军事承包商从其主导地位跌落，可能也就意味着，那些曾为“小世界”的高指标贡献过力量的潜在中间人，不再有足够的共同性去形成凝聚力，或发展出广阔的视野。如果是这样，那么单单“小世界”的存在，只不过告诉我们，一个核心精英有可能形成，但这不是核心精英形成的充分条件。无论是尤西姆偏定性的描述，还是戴维斯、尹和贝克偏定量的阐释，都未清楚界定并分析那群为创造“小世界”特性做出贡献的人。而要做到这一点，就需要洞察他们“能否以及如何在经济中获取和运用权力”。

事实上，随后对21世纪网络结构的研究表明，几股力量结合在一起，减少了公司经济中“小世界”结构的重要性，进而影响其表现。约翰·朱（Johan Chu）和杰拉尔德·戴维斯在他们的论文中指出了其中的一些力量，他们试图回答这样一个问题：“谁毁掉了核心圈子？”（2015）。为了理解那些通过他们的连接（否则网络将支离破碎）而创立“小世界”的人是不是一个团结而强有力的群体，必须首先考察他们是谁，以及他们是如何爬到当前的位置的。朱和戴维斯明确指出，在20世纪末和21世纪初，创造“连锁”的董事被选择的方式，在两个重要方面发生了改变：他们曾是何种人，以及他们之前所拥有的连带的重要性。

在20世纪的大部分时间里，大公司的董事大多是白人男性，那些通过在多个董事会中任职而创造了“连锁”的人也几乎全都是白人男性。这

种情况在20世纪的最后25年发生了变化，当时女性和少数族裔越来越多地在公司董事会中占有一席之地。事实上，到2002年，标准普尔认定的1 500家最大的公司中，最善于连接的董事里，5个人中就有4个是黑人（Chu和Davis，2015：10）。而由于有越来越多的女性和少数族裔董事出现，原本由一个身处企业界顶层的白人男性精英所构建的紧密结构，让位给了一个更具代表性的个体的集合。尽管这些个体也有相当的成就，但单就个人来看，不再如过去那么富有权力，也不再是一个紧密结合的群体，没有按照米尔斯和尤西姆所确定的方式连接不同的机构部门，甚至他们之所以被选择也越来越与其多种多样的连接关系无关了。

到20世纪末，银行已经失去了在公司连锁网络中“最为核心的企业类型”的地位。尽管如此，公司网络仍保持着高度的连接（路径长度短），因为这里仍有一个“高度连接的核心董事”（7）。但随着董事选择的民主化，以及本身没有太多权力的个体被选为董事，选择那些在许多董事会中任职的人作为董事的动机下降了（这令人想起了上面引用过的C.赖特·米尔斯的评论，强大的个人如果没有其组织机构接纳，根本就不会有强大的权力）。此外，一旦企业丑闻变得司空见惯，董事对企业的所作所为就会变得漫不经心。对于那些对公司治理改革感兴趣的机构股东组织来说，在太多的董事会中任职是一个危险的信号（Chu和Davis，2015：10），公司开始限制其雇员可供职的董事会的数量。朱和戴维斯发现，2000年，62家公司有超过20名董事“连锁”着其他公司，而到2010年只有一名这样的董事。在2000年，17位董事在6个或更多的董事会中任职，在5个董事会中任职的有44人；到2010年，没有一个人任职的董事会达到6个，而在5个董事会中任职的只有11人（Chu和Davis，2015：16）。随着“隶属性优先”（优先于其他董事会任命董事会成员）的衰落，整个网络失去了“级别无限叠加”[注]（scale-free）的特性，而正是“级别无限叠加”使一个有黏着力的精英成为可能（Barabasi，2002）。诸如尤西姆和米尔斯这样的学者，强调了“连接着或居间于不同机构部门的个人”的连锁与表现，如何创造并社会化了具有领袖气质的精英，进而促进政治团结，开阔社会视野。新结构中的精

英不能做任何这样的事情，这与米兹鲁奇所描绘的在网片中碎片化的精英相一致，这样的精英只追求自己的利益。朱和戴维斯得出结论，“连锁网络已不再能就‘谁在美国社会中掌握权力’告诉我们有价值的信息了”（2015：38）。

将“小世界”与经济中的权力联系在一起，另一个需要警惕的理由是，企业之所以寻求创建小世界网络，有很多原因，这些原因并非为“那些把这一切联系在一起的人”创造权力。由此，乔尔·鲍姆（Joel Baum）、安德鲁·希皮洛夫（Anderw Shipilov）和蒂姆·罗利（Tim Rowley）发现，那些外围的加拿大投资银行可能会与投资财团的主流圈子建立联系，以提升其整体地位，而核心公司则可能走出去与其他核心圈子建立联系，以维持其优势。任何此类跨圈子的关系都在增强“小世界”的程度，却没有创造出富有权力的个人（2003）。古拉蒂等人（2012）在对计算机行业企业合作的研究中指出，理解“小世界”网络是如何产生的，能让我们预料到“小世界特性”起起伏伏的循环。与公司董事会的连锁不同，他们所研究的合作涉及广泛的活动。“小世界”涉及企业集群之间的桥接纽带。这里集群之所以出现，是因为组织选择的合作伙伴的往往都是自己熟悉的对象，这种熟悉建立在之前合作的基础上，或是间接地通过之前的合作伙伴达成的（2012：451）。在寻找新鲜和非冗余信息的过程中，一些公司随后创建了桥接集群的纽带。这些纽带缩短了平均路径长度，并创造了“小世界”的特性。但是最终桥接纽带在数量上增加到足以“使集群之间的空间被充满”的地步（452），这也就创造了一个整体性的、更大的集群，并减少了“被分离集群”所自我强化的知识和技术差异。如此，“小世界”的特性逐渐减少。在所有这些伙伴关系中，创造联系的个人都是代表他们的公司在工作，他们自身并未因创造一个“小世界”而强大，这样的个体集合并没有凝聚的基础。

所以，这里的底线是，那些靠其纽带创立了“小世界”的人可能确实会形成一个富有权力的内聚性精英，但是他们能否实现这一点，取决于历史和制度环境，以及他们的连接性纽带被创造出来的方式。在一个更为宏观的社会和经济框架中，我们会看到，网络结构仍然对权力有着很

大的影响。但只有在特定环境下（其中某些环境我已在此提及），“小世界”的特性才很重要。关于“小世界”特性与经济权力运用之间联系的未来研究，将需要仔细探讨这个更大的框架。

---

1. 这个德国城市的化名是“Altneustadt”，它的派系主要由基督教民主联盟（CDU）和社会民主党（SPD）所构成。
2. “看不见的脚”是套用了亚当·斯密“看不见的手”的说法。——译者注
3. 例如，参看内文斯（Nevins）1953年富有启发性的约翰·D. 洛克菲勒的传记。美第奇可能是“斯芬克斯式的”，因为其跨越的分离网络，在中世纪佛罗伦萨高度社会分化的背景下，是自然地相互敌对的，有着无数的、等级性社会区隔。在19世纪美国的社会环境中，“斯芬克斯式的”行为可能是一种奢侈，“强盗式资本家”如果想阻止别人串通起来对抗他们，需要支付超过其能力的高昂代价。
4. 这就是为什么1914年克莱顿法案禁止有着直接竞争的企业之间进行连锁。
5. “级别无限叠加”指网络权力集中度呈指数式上升。——译者注

4.4 老练与高效的权力支配者

现在，我们要更多地来讨论一下这个更大的框架：基于依赖（对他人视为至关重要的资源的控制）、合法权威或者对议程的控制而行使权力的个人，往往在那些被他们所支配的人面前表现出独一无二的老练和高效，恰如他们可能真的能够达到的水平那样。但是，如果我们从当下的处境中退一步，可能就会发现，历史、政治和经济环境在让这些人（无论其多么老练）步入施展他们权力的位置方面发挥了巨大的作用。

例如，帕吉特和安塞尔在描述中世纪佛罗伦萨科西莫·德·美第奇施行的巨大权力时强调，他这样做的能力的一个核心来源是，他在分离的政治、经济和亲属关系网络中所处的交叉点性质的战略地位，令他可以运筹帷幄而不用冒将这些网络合并的风险。但这有赖于一系列的历史性环境，从美第奇追随者的观点来看，这一切可能被认为是“机遇”，即他们代表了由不相关的原因所引起的多种趋势（就各种趋势而言，美第奇追随者本身没有什么权力）的一个结合点。正是历史性环境创立了这一网络性条件。帕吉特和安塞尔评论道，科西莫并没有计划接管佛罗伦萨城邦，但可能构成其政党的社会基础“出现在他身边”。到15世纪早期对抗米兰时，他“突然领悟到，作为社会网络核心，他掌握了独特的政治能力”（1993：1264）。

而当我们谈到控制议程的时候，我们应该问，那些对于议程应该是什么有着独特见解的人，在什么时候通过什么方式才能够身处把这些见解贯彻下去的位置。在某些情况下，宏观经济趋势和立法机构变革可能会创造一种环境，在无须行动者大规模运作主观能动性的情况下，就能让一个群体的观点优越于另一个群体的观点。尼尔·弗雷格斯坦（Neil Fligstein）提出了一个“企业控制转型”的案例（1990）。通过追踪哪些

专业人士易于任职首席执行官和其他高管，他发现了20世纪美国企业的控制权是如何流转的，首先是从企业家到制造业的专家，再到销售和市场的专家，然后到金融领域的人。他认为，这些个人有着截然不同的“控制概念”，即关于如何最好地主导产品市场并避免毁灭性竞争的观念。但是，无论这些人的个人技能如何［有时甚至令人印象深刻，比如说，通用汽车公司的阿尔弗雷德·斯隆（Alfred Sloan）］，弗雷格斯坦认为，这些转变之所以发生，是由于宏观经济或政治动荡重塑了产品和消费者市场。大萧条就是这样改变了企业的环境，从一个“重要的是生产效率”的环境，转向了“消费者为王”的时代——你必须说服深感忧虑的消费者，让他们想要并且只要你的产品——这为迈向“销售和市场的控制概念”铺平了道路，也为反映在“多部门形式”（multidivisional form）之中的多元经营铺平了道路（1990：第四章）。当经济复苏、第二次世界大战后的经济繁荣持续推进，而新反垄断立法［1950年的塞勒-凯弗维尔（Celler-Kefauver）法案］不鼓励水平或垂直合并时，（仅仅）合并到不相关的行业仍然是容许的，那些在金融领域受过训练的、能够评估此类联合体金融方面内容，并且善于将公司设想为金融资产的人便脱颖而出，这是因为他们的技能在新环境中至关重要（Fligstein，1990：5-8）。

因此，这些人关于“何谓适当议程”的观念是重要的，但（之所以）他们的特殊观念占据主导，是由于超出其控制范围事项的影响，并且这些事项的规模远远大于个人或特定的公司。

弗雷格斯坦的例子表明，我们应该在比“20世纪50年代政治科学之争”更宽泛的意义上来考虑所谓“议程”的控制，该“政治科学之争”讨论的是人们认为美国大城市的主要问题是什么。在此之上，“关于何者是解决经济问题的最佳方法”还存在更多一般性的观念。这样的观念不仅为企业高管所持有，也为某些知识分子所持有，这些知识分子把“一般性地思考经济并用抽象概念来把握它”视为是自己的本分。因此，无论是凯恩斯主义还是古典主义或新古典主义经济学家的概念占据主导地位，都会对公共政策产生影响。一个特别有趣的案例是由约翰·克里斯

滕森（Johan　Christensen，2013；更多细节参见其2017年的著作）提出的。他指出，一个令人惊讶的事实是，如果人们考虑四个小国家——丹麦、挪威、爱尔兰和新西兰——两个采纳了高度新自由主义税制改革的国家是挪威和新西兰，而在丹麦和爱尔兰，税制改革是由政治目标而非经济目标所主导的。如此明显相似的“斯堪的纳维亚半岛”采取了几乎相反的政策，原因似乎是，在挪威和新西兰，专业经济学家以一种绝对不存在于丹麦或爱尔兰的方式主导了政策机构。然而具有讽刺意味的是，当这种主导地位在第二次世界大战之前掌控局面时，经济学家的共识是凯恩斯主义。但是，一旦这种共识发生变化，到了20世纪80年代，专业经济学家仍继续主导着政策，尽管这时他们偏好的市场导向（“新自由主义”）的解决方案与早期的已大不相同。

以同样的风格，达斯廷·埃文特-霍尔特（Dustin Avent-Holt，2012）回顾了从20世纪30年代到现在美国航空公司的管制和后来放松管制的历史。自20世纪50年代起，专业经济学家逐渐变得新古典主义化，但仅凭这一点还不足以扭转早在20世纪30年代就已形成的观念，即管制航空票价和航空运输将能确保为公众提供最好的服务。当菲利普斯曲线预测到，通胀与失业之间的反向关系被意料之外的正相关性所替代时，20世纪70年代经济的外源性冲击、深度衰退和“滞胀”，给经济造成了严重破坏。由于油价飙升是此次危机的主要原因，航空公司是第一批受影响，并且是受影响最严重的行业之一。仅这一点不足以导致管制放松，因为在此次危机之前，作为标杆的航空公司将其激励机制框定在“主流文化的理解中，即不受管制的竞争对行业是具有破坏性的”（Avent-Holt，2012：296）。但到了20世纪70年代，新古典主义对自由市场的倡导已经开始，并想取代凯恩斯式的干预主义框架。这使航空公司问题的解决方案被置于新文化框架中，使其得到了另一种理解，而这似乎比传统的产业-政策或国家-中心的行动框架更具一贯性。它因此是一个“在政策制定过程中，文化与物质利益相互作用”的案例。于是，即便参与者明确地定义了物质利益，“他们在这些利益之下追求何种政策，则是由文化因素来调节的”（298）。

我们不太可能有效地阐述或预测外生经济冲击的到来。但是，我们可以做更多工作来理解它们在不同环境下“如何赋予特定行动者以权力”。当我们问在政治体制中行动者行使了多少权力时，这样的问题在国家层面上提出来就是，如何解释一个政治体系是民主的、专制的，还是极权主义的。我们可能会向经济领域提出类似的问题。所有正规的商业组织都有一个科层结构，如组织结构图所明示的那样，并且如交易成本经济学所注意到并可能特别强调的那样，它与一个被叫作“市场”的东西相对，在这样的“市场”中没有任何单位对其他单位施加权威。在实践中，有一个问题是，一定程度的经济权威可以在多大范围内有效地发挥作用，正如巴纳德（Barnard，1938）所指出的那样——巴纳德的这一观点总结了他作为新泽西贝尔电话公司总裁的经验，并在几十年后影响了组织理论。

经济学家在很长时间里都回避了为什么公司会变得更大或更小的问题，以及其规模如何解释的问题，直到伊迪丝·彭罗思［Edith Penrose，（1959）1995］最终把这个问题作为一个中心议题加以研究。但是，即使是彭罗思的开创性工作，也主要集中在“市场条件和资源限制”对企业规模的解释力上，而不是分析公司科层制是否可以有效延展开来，以助推更多人的协调。在政治或经济权力的行使中，普遍存在的问题是，没有任何单独个人可以仅凭驾驭他个人拥有的物质资源力量，来指挥其他许多人。为了创建杠杆效应，一定的官僚权力结构是必要的，它允许单个人命令数十或数百人，或者在全国范围内的数以百万计的其他人。这引导着我们去分析实际的科层结构是如何运转的，是如何以“造就顺从”的方式纵向或横向地传递权威命令的。

这是一个宏大的主题，从某种意义上说，它是所有政治分析的焦点，但它在结构方面很少被明确分析。在经典组织理论的研究中，如赫伯特·西蒙（Hebert Simon，1997），以及詹姆斯·马奇（James March）与赫伯特·西蒙（1993）一起进行的研究中，讨论了组织中的科层制。而且，自20世纪早期以来，一直就有对“最优科层结构看起来像什么，以及对于任何管理者，理想的下属数量是多少（所谓‘控制跨度’的问

题）”之类问题的探讨。此外，从20世纪60年代开始随着“权变理论”的出现——比如琼·伍德沃德（Joan Woodward）在1965年的讨论（1965），研究者开始探讨在何种市场环境下，是更陡峭还是更扁平的层级制有助于协调经济活动。但这些讨论受限于“在单一的组织层级中，秩序如何最好地构建起来”这个议题，因此并未强调一个更大的问题，即权力如何在一个更大的、多公司的经济框架中被创建、执行和维持。

然而，这是一个至关重要的问题，令其有趣而重要的部分是它的纯结构方面，尽管这些方面在历史和制度框架之外是难以理解的。我这里随后要讨论的内容，与第三章和关于“如何策略性地放置信任纽带，以使信任关系远远超出初级群体，并由此继续在大型而复杂的现代结构中发挥作用”的讨论是同构的；这样的讨论，与将信任仅定位于小型的、有凝聚力的背景之中（在此，人际知识和情感显得非常突出）是不同的。事实上，在第三章第四节中的讨论应该被解读为我将要说的内容的前言，因为我在那里提到的大多数“连带”，都同时承载了权力和信任关系。

社会批评家自20世纪早期以来便已经很好地理解了一种杠杆化经济权力（权力行使远远超出了“行为者自身所控资源”的预期范围）的方法，这就是建构所有权的金字塔。在此，所有者权益主体（如一个家庭）控制着一家公司，这家公司又在第二家公司拥有控股权益，而第二家公司又控制着第三家公司，如此等等。注意，达成控制权的一组股票，并不要求它占绝对多数，在很多情况下，只要它是最大的一组便可，在某些情况下它的比例甚至小于10%。这些公司序列中的第一家可能是运营公司，或者仅仅是为了持有其他公司的股票而被组织起来的，因此得名为“控股公司”，即“信托公司”的背后金主。这些控股公司不仅会行使比“从其自身资产所能导出的权力”更多的权力，而且，如果金字塔有多层，这种运作方式会让外人很难看清其真实面貌。

来自左翼的批评人士经常认为，这样的安排掩盖了一个有凝聚力的

统治阶级的权力，如莫里斯·蔡特林（Maurice Zeitlin）和理查德·拉特克利夫（Richard Ratcliff）所指出的前皮诺切特时期的智利（pre-Pinochet Chile）那样（1998）。但是，即使是主流的金融经济学家也注意到了持股链（chainsof holdings）的重要性（比如LaPorta等，1999：476-491），并提供了金字塔的定义和广泛的例子和图表，以说明在许多国家中要了解重要的大型公司的实际拥有者是多么困难。从他们的例子、讨论和分析中可以很清楚地看到，所有权的链条（chains of ownership）扩展到了大量的公司之中，而且时常会跨越国家界限。在这里尽管并未明言，但同样很清楚的是，涉及股票所有权和控制权的公司法律和惯例，决定了这样的链条如何被组织起来，因此，“可以想象到的结构”只有一些是切实存在的。

特别有启发性的是张德敬（Dukjin Chang，1999）关于韩国商业集团（财阀）所有权模式的讨论。张运用现代社会网络分析方法，阐明了其控制策略，并强调由于制度和文化的约束，这些特殊策略是从所有可能策略中“选择”的结果。财阀（如现代、LG、三星）和其他商业集团一样（Granovetter，2005），是由法律上独立但彼此高度协调的公司组成的。不同于（第二次世界大战后）日本的“企业联营体”（如三菱、三井、住友）——其组成企业只是松散地协调，并没有展现出明确的等级制度。韩国的集团通常由单个家族所主导，甚至可以说，几乎无一例外是为创始人的家族所主导，而家族内部的主导人物又往往只有一个。这种权威由复杂的网络策略所支撑，在这种策略中，占主导地位的家族在集团公司中拥有股份，而该集团公司又在其他集团公司中拥有股份，如此等等。这“给了集团拥有者家族以极大的控制权，因为坐拥多层的科层结构，他们可以通过交叉持股的方式，来将他们的控制权放大，比如说，放大到他们所有者权益最初价值的100倍”（Chang，1999：12）。

在其他分析人士的例子基础上，张还使用了1989年49大财阀的数据，并利用区块模型技术寻找典型的控股模式。他发现，在这些所有权网络中，如下三种可能的角色公司必居其一：（1）“控制者”，即让其他公司在所有权上隶属于自己，而自己在所有权上未隶属于任何其他的

公司；（2）“中介人”，它们从控制者那里获得股权纽带，并将其传送给接受者（3）“接受者”，那些具有中介人角色的财阀有更大能力来扩大家族控制权（1999：117）。此外，他发现的不仅是简单的科层结构，而且也是一种嵌套性的科层结构。在这种科层结构中，中介人系列的公司内部的等级所有权关系自身是嵌套在与“控制者公司”相关的更大的科层结构之中的。这样的嵌套是有效的，因为这意味着，就像在现代汽车中那样，控制者公司可以“发送强纽带给少数几个位于（中介人）科层结构顶部的公司（比如说，大量持有这些公司的股票），而不是发送中等纽带给中介人角色系列中的每家公司”，这是一个非常经济的资金使用方式，而家族“通过运用行动者之间的关系，以最小的资源达到最大控制”（139）。

但是，要重申一个我认为至关重要的主题，这个特殊的模式是被“选择”的，其运作之良好，不仅是结构性效率的原因，而且还因为它与其背景中的文化、历史和制度模式很匹配。特别是，张提到了几个因素。一个是在20世纪60年代和20世纪70年代，韩国政府鼓励财阀通过宽松的、国家支持的信贷来扩张，从而导致了很高的资产负债率。但1986年的反垄断法禁止公司将其40%以上的资产作为股票投注于另一家财团公司，而且这样一对财团公司不可以互相持有股份（1999：9）。最后，在韩国，有一种非常强大的文化强调经济企业中的家族控制，特别是由男性家族首脑来运作。长期制度化的整套规则，使此类首脑的权力对公司相关人员而言显得合情合理、不可抗拒。这种元素的结合导致了家族控制的优先性，甚至是优先于集团中任何“组件公司”的盈利。而嵌套性的科层结构是满足如下要求的最为有效的结构：遵守所有相关立法，并以补贴性的低利率利用宽松资本的同时，在家族边界之内保持股权控制（142）。张在后续工作中指出，尽管1997年亚洲金融危机后，诸如世界银行等国际组织促成了一些改革，旨在削弱主要家族对财阀和整体经济的控制，但产生的结果竟是，尽管一些业已边缘化的财阀失败了，其他的财阀家族却变得更强，部分原因是他们能够让所有权杠杆更有效地发挥作用，改善上文所描述的所有权网络（2000）。

所以是一系列文化和制度的影响创造了环境，在其中诸如家族之类的社会单位（在韩国的情况下，家庭少有内部民主，而是由一个人说了算）才能在金融网络中以杠杆方式运作，主导经济的很大一部分。这些垂直的纽带，不同于尤西姆和其他学者所强调的在整个经济体系中创造了“权力精英”的内聚性“水平纽带”，而且很难看到这种水平的关系是否存在于韩国。人们普遍认为，财阀工业帝国是通过婚姻纽带编织在一起的，它们还与政治精英联姻，成为大众媒体津津乐道的一个话题，并形成精英凝聚的“小世界”结构。但是，对这一点的系统调查却很少，而且韩新凯（Shin-KapHan）对婚姻关系的探索性研究表明，一些关于权力精英的观点被夸大了，尽管韩国财阀之间的凝聚力明显高于随机分布时可预期的情形（2008）。

一个更难回答的问题是，一般而言，使“有权力的人更容易出现，以支配经济结构各部分”的初始结构、制度和文化是什么？它们又如何让这些个体合作，进而形成一个有凝聚力的精英集团？在2002年的一篇论文中，我认为，纽带结构无论是极度分散，还是非常密集编织，都使个人不太可能运用太多的经济权力：在第一种情况下，是因为没有办法将完全彼此断开的网片拼接在一起，使之一致行动；在第二种情况下，是因为每个人都已经和其他人建立了联系，没有行动者可以通过中间人业务获得权力，这一点对应着古拉蒂等人（2012）所讨论的一个行业内的“小世界”崩溃的情形。因此，有权力的行动者的潜力取决于具有一定程度类聚性的结构，它在各集群之间有着较少数量的连接——这种描述类似于“小世界”结构。在政治社会学和历史学中，这是可与马克·布洛克（Marc Bloch）及其他人的观点相印证的，在他们看来，在中世纪的西欧，民族国家更多地出现在由具有黏着性的封建庄园主所主导的空间之中，而非出现在本土结构较少的地方，因为各集群内的权威关系已经存在，只需通过一套恰当的连接作为中介将这些集群团结到一起即可［Bloch（1939），1961］。

最后，我注意到，影响哪些人行使权力及他们团结方式的因素，是存在于宏观层面上的，远远超出了个人的视野或控制范围。在这里，处

理涉及个人权力的所有宏观层面的主要内容是不现实的，难免挂一漏万，丧失很值得关注的内容。例如，宏观层面的地缘政治现象在决定带来经济权力的“初始资源配置”中起着重要作用。一个有趣的情形是，相对较少数量的参与者获得了对某种资源的控制权，而恰巧该资源又是非均匀分布且价值极高的，如此，某种综合而长期的依赖关系可能就会出现。一些矿物质便属于这种类型的资源。例如，盐在许多国家的许多时期，都是经济和政治权力的长期来源；包括帝国时期的中国（Hucker，1975）和从“前波旁时代”到现代的法国（Kurlansky，2002：第十四章，“论臭名昭著的盐税，一个革命的原因”）。目前最明显的例子是中东的石油。当货物的流动非常重要，对运输瓶颈如战略水道、商队路线上的关键点或山道等的控制，便可以产生巨大的杠杆作用。并且，得自最初地点和自然禀赋的经济权力，是难以被驱散和移除的。此外，军事上的镇压可能会导致整个人口的屈服，成为顺从于首脑的不情愿的经济行动者，这些首脑的政治权力也就会带来奴役或者与之相当的状况，如多种多样的农奴和偿债奴工。[注]

但很明显，在这本书的处理方式中，这类因素只能在背景中简要地指出，更全面的研究只能留给其他人去做。如此，在接下来的第五章和第六章中，我将讨论有关制度的一般观点，以及它们如何影响经济，反过来又如何被经济所形塑。这两章最直接地与我在第二章中对观念、规则、框架和文化如何“结构化”经济的探讨相联系，并且我将注意到这种“心智结构”与“信任的产生”以及“经济权力和权威的运行”是如何紧密相关的。

---

1. 对于从长期历史视角来记录社会权力各种来源的雄心勃勃的尝试，请参阅迈克尔·曼（Michael Mann）的著作（1986，1993）。关于奴工的明确待遇，请参阅帕特森的著作（1982）。

第五章

经济和社会制度

这一章和下一章是探讨规则、信任和权力这三章的延续——规则、信任和权力这三章探讨的都是基础性概念，但每个概念都只考虑了经济组织得以创建的部分内容。这些各自分离的探讨都止步于对相关主题如何“在超越个人、小团体或自给自足的社群水平上”彰显自身。这样的中观和宏观层面的考虑，不可避免地会导向某种对社会制度的讨论。但是这些论述被截断了，于是在这里我将提供一个更系统的阐述。

我以如下观察为开端，即社会学作为一门学科在很多方面是独特的，但我相信最重要的是它强调社会生活的所有主要方面，包括经济、政治、社会、宗教/意识形态，以及其他方面。并且，它还假设没有哪个方面具有因果上的优先性。我认为，任何这类优先性声明（在社会科学中，这样的声明是普遍存在的）都摒弃了解释社会生活所需要的知识和分析的灵活性。对经济产生作用的制度无一例外超出了纯粹经济性质的范围。正如我在许多特殊案例中所指出的那样，社会、政治、知识、法律等方面的制度和家庭影响混杂于其他因素，在形塑经济运行的过程中扮演着关键角色。制度性领域的这种渗透创建了我们所经历的社会生活的独特纹理，而这也是我们需要牢记于心的。唯有如此，才能使我们更加理解，人们如何创造、获取和使用我们界定为“满足我们之所需”的那些对象和服务。而且，我们需要永远记住，正如我在前三章所强调的，尽管某些东西对个人和小团体而言很重要，尽管某些单一的规则和文化要素很重要，但我们如果缺乏对其所处更大社会背景和“这些要素的交互与聚合”所致结构的探讨，无论个人还是规则都无法存在，也无从理解，这也就引导着我们去考察社会制度。

5.1 制度和“逻辑”

我们必须从对“社会制度”的定义入手。最典型的定义是，它们是一套持久化的模式，定义了一套特定的社会行为应该如何实施以及如何执行。詹姆斯·马奥尼（James Mahoney）和凯瑟琳·西伦（Kathleen Thelen）在《解释制度变迁》（*Explaining Institutional Change*）中将制度描述为“相对持久的政治和社会生活特征（规定、规则、程序），它们让行为‘结构化’，并且不容易改变或不能在瞬间改变”（2009：4）。这个定义，对我们所谓的单独“制度”边界的范围和性质留下了开放的空间。而且，在操作上也无一定之规，因为分析者通常将他们特别想了解的一套模式定义为“制度”。因此，规制特定立法机构（如美国国会）的一系列规定，可能是所谓“制度”分析的对象（Sheingate，2010），但在一些更广泛的讨论中，它可能会被视为“政治制度”的一个相对较小的子集。“组织的制度理论”（Meyer和Rowan，1977；DiMaggio和Powell，1983）产生了一个分支，即“制度逻辑”，通常聚焦于单个行业，我在接下来的章节中将会更详细地探讨该问题。

在更宏观的整个社会层面上，一个明确制度的“20世纪的通常方式”是列出执行不同社会“功能”的社会活动集，如经济、政体、家庭、宗教、科学和法律体系。所有这些集合都可以转化为形容词来修饰“制度”一词，如“经济制度”“法律制度”等。但这就引出了一个问题，即到底是哪套制度属于这样的一个名单，以及如何知道它是否完整。曾几何时，这并没有让社会科学家感到担忧，因为他们设想，可以详尽地讨论社会“兴盛”和“维持”所需要的“功能”，而且这些术语的含义曾一度被认为是中立和无问题的。早期致力于这样罗列功能的人有D. F. 阿贝勒（D. F. Aberle）等人（1950），这演变成20世纪中期社会学家帕森斯著

名的A-G-I-L四重体系，在这里，每个字母代表着他认为对于一个社会而言具有核心意义的四大“功能必备项”之一：A代表适应环境资源；G代表社会公认目标的达成；I代表整合社会的各种元素，包括可能不和谐的元素；L代表“潜在的”模式维持和紧张管理。执行这些功能的切实的制度处在更为具体的分析水平上，而帕森斯通常认为，经济是“适应”的主要制度源泉，政府是“目标达到”的主要制度来源，法律系统是“整合”的主要制度源泉，家庭和宗教是“模式维持”的主要原动力［他的一个较为简洁的阐述见其1961的著作；而对经济如何纳入这个框架的详尽论述，则可参见帕森斯和尼尔·斯梅尔塞（Neil Smelser）1956年的著作］。这一论点隐而未谈却很重要的前提是，假设社会是连贯的社会体系，它的各个部分可以顺利地组合在一起，而且参与者对“要探求的目标”达成了普遍的共识。20世纪60年代政治和文化焦虑的遗产之一便是，人们意识到，这样的假设在20世纪中叶“结构-功能”的社会科学中颇为典型，它给冲突和变化留下了极小的空间。而源于这种意识的知识上的“逆潮”（cross-currents）则使这种静止不变的论述看来不仅在政治上而且在知识上明显过时和过于纯真。

因此，在21世纪，很少有社会分析者会赞同一些良好界定的社会功能必备项列表，或者认为尝试编制一套这样的列表有什么意义。此外，尽管很多人会同意，所有由此类清单所明确的制度都是重要的，仍会存在某些活动的复合物，如科学，有着一般的、一以贯之的“制度”意义和广为人知的成套规则和罚赏，却并非源于一系列功能必备项，因为许多社会功能在没有科学制度的情况下能照常运转。所以很明显，我们需要把制度的理念从社会功能中分离开来。

在没有功能的桎梏之后，有关制度的理念也就从导向特定结果的一系列行为中挣脱出来，比如说从经济或政治之类明确界定的领域中挣脱出来。与人们对人类科学认知兴趣的增加相一致，分析者聚焦的是这样的观点：制度不但是明确的领域中行为的规范指南，而且还塑造了个体的选择和对其所运作的框架的认知。基于这个原因，关于什么是制度的主要领域，已经开始从认知心理学关于“模式”［有时被认为是希腊语

的“图式”（schemata）］的概念中获得启发；“模式”概念提供的框架有助于人们明晰所体验的事项［参见保罗·迪马乔（Paul DiMaggio）于1997年对这些联系进行的详细阐述］。关于个体如何在脑海中构建他们的世界，极为相似的两个概念是由社会心理学和认知心理学提出的关于“脚本”的观念（Sternberg和Sternberg，2017：第八章）和由社会学家提出的关于“框架”的观念（Goffman，1974；Snow等，1986），该“框架”概念主要在行为经济学中大放光彩（Tversky和Kahneman，1981）。这些理论观点并没有悬置与各套社会行为的关系，而是强调调整思维方式，它们能契合于或不太容易契合于传统领域。

例如，在由罗杰·弗里德兰（Roger Friedland）和罗伯特·奥尔福德（Robert Alford）发表的很有影响力的论文（1991）中，他们认为主要的社会制度有资本主义市场、科层制国家、民主、核心家庭、宗教和科学（232、248）。每一种此类“制度秩序”都有一种“核心逻辑”，“一整套物质实践和象征结构”构成了它的“组织原则”。

> 例如，资本主义的“制度逻辑”是，人类活动的积累和商品化。国家的制度逻辑是，通过法律和官僚的科层体系对人类活动进行合理化和规范化。民主的制度逻辑是，民众控制广泛参与人类活动并加以拓展。家庭的制度逻辑是，共同体基于无条件地忠诚于其成员以及他们的生育需求而形成人类活动动机。宗教的制度逻辑，或者就此而言也是科学的制度逻辑，就是真理……以及所有人类活动赖以发生的“现实的象征性建构”。（248）

请注意，这里对“制度逻辑”的使用比在“组织的新制度理论”所开发的、“一个行业接一个行业”的术语使用范围，要更广泛一些，我将在下一节中对此加以讨论。没有固定不变和公认的术语系统来谈论制度，造成了如下严重混乱：学者用一种错误的他们“所指的乃是同一主题的感觉”展开讨论，从一个术语转向另一个术语。我并不是试图标准化术语系统，但希望至少能清楚地说明我是如何使用相关术语的。

卢茨·博尔坦斯基（Luc Boltanski）和劳伦特·泰弗诺（Laurent Thévenot）讨论了类似的主题，而没有提及社会“功能”，甚至是“制度”（1999，2006d）。相反，他们讨论的是“正当性”原则，即假设所有的社会行动者都需要向他人证明自己的行为有正当性，并在某种特定的、为此提供了独特原则的“参考框架”内运作。他们区分了六个这样的框架，或“价值秩序”或“世界”，每一个都有其特有的正当性原则：“灵感”的世界，由诸如艺术家所使用的审美标准来支配；家庭的世界；声望或荣誉的世界；公民的世界；市场的世界；以及产业的世界，以效率为价值秩序基础（1999：369-370）。

所有这些观点都规定，社会世界可以划分为不同的领域，其中某套或明或暗的规则或标准通常被用来判定行为或社会安排的价值或正当性。尽管这些观点有吸引力，然而，一旦抛弃将“制度”与“社会功能甚至是一套明确界定的活动”匹配起来的目标，我们就会碰上如下问题：任何这样的列表都将表现出某种主观任意性，即它不是来自任何明确的第一性原则[注]，所以我们没有简单的方法来确定“当在一套活动周围划定边界以明确其为制度时，这种划定是否准确”，又或者是否会存在这样的情况，“有一套与社会息息相关的活动或逻辑或框架，却没有出现在列表上”。出于自身目的，我不想也无须解决这个问题，而是简单地规定，在给定的背景中，我们可以从经验上看到哪些活动集合在一起，并以此作为分析的起点。这不仅是个临时的特设标准，也是对应着我所偏爱的关于人类行为的实用主义观点，这就是将人视为问题解决者，而非如我们所想象的那样（当我们将制度设想为对具体化的、固定领域的界定时）执着于一套特定的制度逻辑。这并不意味着在任何时候，现有的制度和逻辑都不重要。它们是行动的重要参考点。而且，尽管探讨制度变迁很困难且富有挑战性，但如果不参照现有制度和逻辑，也就同样不可能理解社会组织的动力机制（Mahoney和Thelen，2009）。

---

1. 所谓第一性原则，是指不能从任何其他命题或假设推导出基本的、根本性命题或假设。——译者注

5.2 中距制度

在考虑一大串规则集合如何规制经济活动的早期理论中，社会学的组织理论假定，规范性模式或“制度逻辑”适用于特定的“组织场域”。所谓“组织场域”，即一套相互作用的组织的集合，在实践中通常是指一个特定的产业和与之互动的那些消费者、投资者、律师、立法者、监管者和其他形形色色的行为者。[注]关于“组织的新制度理论”（“新制度”这个术语在社会学和管理学中都有使用，只是与“新制度”经济学的用法相去甚远）的一篇开拓性文章是保罗·迪马乔和沃尔特·鲍威尔（Walter Powell）在1983年发表的论文，考察的是为什么在同一个“场域”中的组织在很多方面彼此模仿，即使模仿实践看来似乎也并不特别有用或特别有效。这种传统的学者认为，早期的创新采纳者，如集权性人力资源部门，对此种创新举措如何提高效率是敏感的，但一旦这成为现代组织应该如何运作的模式，采纳就开始变得与经济后果脱节了，而代之“以这种方式加以组织，更合理合法，也更为现代”为导向的一般性观念（Tolbert和Zucker，1983；Baron、Dobbin和Jennings，1986；关于社会科学中组织的“制度”理论的历史和发展进程的一般性讨论，参见Scott，2014）。

这些模式并非源于“规则市场”，也不是源于某种有效的选择过程（参见本书第二章），事实上，它们是由咨询顾问和专业人士所传播的，这些人（如日益专业化的人力资源专家——他们早期被调侃为“操纵”专家）的专业训练，令这些模式被非常认真地对待。这些专家通过对组织议程（组织自身以此为导向）的控制，发挥着相当大的影响力。人力资源的集中化也承受着“对与本组织互动的其他组织的依赖性”所带来的压力，此外还有来自联邦政府的要求，特别是第二次世界大战期间

物资和人员短缺的威胁（Baron等，1986）。这一传统的许多后续研究都注意到，组织创新似乎更多与合法性有关，而不是追求效率的结果（尽管组织更现代、更合法，可能会从其产生的声誉效应中获得更好的资源和财路）。这里要注意的是其中包含的微妙转变，从“告诉经济行动者应该做些什么的整套规则”变成“更具普遍性的‘一个现代、前沿的组织看来该怎样’的观念”。这种普遍观念建立了一个模式，对该模式的追求会产生组织地位意义上的回报。所以这就更多地形成了一种认知图式，而不是一套详细的行为准则，也就把它带入了社会心理学的轨道和行为经济学的框架效应之中（参见迪马乔1997年关于文化和认知的探讨），甚至更进一步远离了分离的、个体性规则的影响。

如此一来，政府权力的行使、整个社会日益增长的官僚主义化的影响（Bendix，1956），以及公司与大型产业工会的相互作用，都影响了雇佣关系的组织方式。关于这些不同力量的相对影响，在涉及的文献中有相当多的争论。但这些文献有个共同点，即它们探讨的都不是一个单一的、离散运作的规则效应，而是涉及长期的历史趋势、行动者之间的权力关系，以及一系列规则的引入。虽然这些规则可能都指向某种意义上的同一方向，却仍没有清晰明确地连接在一起，没有如弗雷德里克·温斯洛·泰勒（Frederick Winslow Taylor）“科学管理”式的“时间与动作”研究与“采用集权性人力资源职务”之间的那种经验相关性（Baron等，1986）。

源于社会学组织理论新制度传统的“制度逻辑”，多被用于分析一个国家的特定产业；而且，它一般不为一国的主导规则提供总括性的论断，而是经常探讨对一个产业进行组织的最适当的方式，其可供备选的观念是这样出现的：它们要么“通过彼此竞争，随着时间的推移，一种观念让位给另一种观念”，要么“将产业分为不同场域，每个场域遵循不同的规范或认知模式”（对制度逻辑的一般处理，参见Thornton等，2012。）

更典型的观点是，追踪在不同历史周期中制度逻辑的演化。例如，

帕特里夏·桑顿（Patricia Thornton）和威廉·奥卡西奥（William Ocasio）记录了高等教育出版是如何从20世纪60—70年代的“编辑逻辑”迈向“市场逻辑”的（1999）。在“编辑逻辑”之下，小出版社是私有的，而编辑“以从事出版为一种生活方式和职业”（808）；但在“市场逻辑”之下，目标是要建立起公司的竞争地位和范围。

像在该“制度逻辑”学派中的许多作者一样，他们没有将其描述的变化视为孤立的，而是将其与更广泛的社会趋势联系在一起。在该案例中，这种社会趋势也就是当时一个普遍的社会转型——从专业的产业观念转向市场逻辑，这部分源于快速扩张的需求刺激，以及随之扩大的生产和市场规模（Thornton和Ocasio，1999：816）。类似的还有希瑟·哈夫曼（Heather Haveman）和哈亚格雷娃·拉奥（Hayagreeva Rao）对19世纪晚期和20世纪早期美国储蓄行业变化的探讨（1997）。早期的加州储蓄协会是建立在“信用收集计划”基础上的，该计划强调互助，并为了共同目标而在本地社区中强制储蓄（1997：1613-1616），在这样的社区中，人们相互了解并彼此信任［我注意到，这些计划与世界各地体现在“信贷互助会”（或轮会）中的计划有相似之处。参见Ardener：1964：2012-229，而关于美国部落族群的此类情况，参见Light，1972］。这一切在20世纪30年代被另一种逻辑和“道德情操理论”所取代，新的逻辑建立在非人际关系性的、科层主义和自愿储蓄的基础上（Haveman和Rao，1997：1624）。这里，作者将变化归因于某种在美国的一般性趋势——某种与进步主义相关的趋势，该趋势在罗伯特·维贝（Robert Wiebe）的经典著作《秩序的追寻》（*The Search for Order*，1967）中有详细的阐述，他认为进步运动“给科层化协作的操作性解决方案以道德和理论的说服力，并给理性决策者以按其所愿进行储蓄的自由”（Haveman和Rao，1997：1644）。

在颇有些不同的案例中，拉奥等人（2003）追踪了从19世纪晚期到20世纪中期法国的新烹饪运动是如何与传统的埃斯科菲耶（Escoffier）烹调法竞争的，并最终在很大程度上替代后者以及诸如法国蓝带烹饪艺术学校之类机构教学内容的过程。该社会运动强调新鲜食材、创造性厨

师、简单原则、新技术和新原料，以及一个简短的、随季节和市场而变化的菜单。他们强调，制度逻辑的转变在一定程度上源于专业厨师领导的社会运动——专业厨师的名字［比如，保罗·博古斯（Paul Bocuse）］在此成了新趋势的代名词，于是，许多社会运动的一般性文献与此变得相关起来。如此，这里肯定有一个很强的规范性因素，但它是在更大的参考框架中（该框架界定了一个完整的“思想学派”[注]）得以延续的。拉奥等人进一步提出，这种变化并非孤立地存在于烹饪的经济领域和餐馆老板身上，而是与法国更广泛的、将其拉入新文化方向的社会变革相关，这便是一个反独裁的潮流，它在“新浪潮”的文学、电影和戏剧中发声，并在1968年巴黎街头的政治动荡中得到了淋漓尽致的体现（2003：802-805）。

很容易理解，为什么有关“制度逻辑”变革主张的支持者不愿意将这些变化描述为任意的或随机的，而是将其视作规范框架一般性变革的象征。但是我们可能会问：是否我们所考察的变革真是如此包罗万象，以至于席卷了其路径中的每一个模式；抑或被选择用以分析的案例，是否可能是倾向于“某种逻辑变革取向”的选择性偏好的结果？这些变革取向被众所周知的模式或主张弄得为人所熟知，但它完全可能被改变甚少或以不同方式改变的案例所抵消，哪怕是诸如进步主义这样的标志性运动亦是如此。

诚然，如1967年维贝所提出的，对比孤立、脱耦的19世纪美国小镇，与“后”改革时代科层均质化的美国，比21世纪的历史编撰学更能得出合乎条件的解答，并质疑关于二元划分（如自由经济和协调经济之间的区分）的价值。但正如彼得·霍尔（Peter Hall）和大卫·索斯凯斯（David Soskice）2001年所述［参见加里·赫里格尔（Gary Herrigel）于2005年对将这种二分法用于日本和德国时所做的探讨］，一种担忧在1975年大卫·肯尼迪（David Kennedy）关于进步主义的史学论文中已经有所预示。该论文指出，维贝未能考察这样一些案例，即进步的冲动也保护和提升非科层化模式或前科层化模式的案例（463）。

这里更大的论点为赫里格尔（2005）所强调的，即个人之创新模式，并不必然关注要忠实于某个二分类型的特定一边，或呼应某个已知的社会运动，人们更倾向于利用各种资源来解决他们所专注的问题，并且不过多去关注意识形态或理论的前后一致性。所以这里，我再次倒向了我之前提到的实用主义认识论，与之紧密相关的是，将行动者描述为融合体，或者致力于法国人所说的“拼装”（bricolage）的人。[注]这种关注与下述研究是相关的：这些研究致力于表明在与更大趋势相关的进程中，不是某种普遍逻辑向另一种普遍逻辑让步，而是被挑战的逻辑可能会将该领域分出一部分给挑战者，以让彼此都找到合适的位置。就此，迈克尔·劳恩斯伯里（Michael Lounsbury）给出了一个共同基金的例子，该基金成立于1925年，并在1940年因美国投资公司法案而规范化、例行化（2007）。他注意到，在20世纪早期，资金管理主要涉及财富保值，并专注于以较低的成本进行保守、长期的投资。这种“受托人逻辑”导致了非常稳定和有些平淡无奇的产品，它们通常以波士顿为基础，浸染着“波士顿及其婆罗门式精英的金融文化”（291）。在20世纪50年代的纽约，一种竞争逻辑出现了，它以“业绩”为基础，卷入了更具进取心的投资，以获得更高的短期回报——这后来演变为“增长型基金”运动。“摇滚巨星”般的投资者是在业绩增长运动期间涌现的。但在20世纪70年代早期，指数基金的兴起反映了“受托人逻辑”的更新，而资金管理公司也越来越多地专攻这一逻辑或那一逻辑（293）。因此，当逻辑存在竞争时，这种竞争可能会成为“该行业长期存在的固定装置”（302），而最初的地理区位差异最终也会影响到社会中行业和市场的组织方式。

在所有这些观点中（而我几乎没有触及“新制度主义者”所研究的行业数量的冰山一角），我们应该问，新的竞争性组织或制度的逻辑从何而来，以及在多大程度上它们被明确地限定在我们所探讨的产业范围内，或者说是对社会历史和文化中更大力量的反映？这进而引发了一个问题，即改变逻辑所导致的实践变化，是正规经济、政治或社会事件不可避免的结果，还是存在一定的变数，这取决于谁充当了新逻辑的开拓

者（企业家），以及采用什么技术来推进它。这是一个受社会运动学者青睐的课题，他们提醒我们，成功的社会运动通常是由技术娴熟的活动家（企业家）推动的，这些活动家在社会背景下运作，使成功的可能性大增。尽管如此，结果仍然并非板上钉钉，而是需要与领导气质、外部冲击和其他历史偶然事件相契合。这导致我们需要在比“一个产业”更大的范围中去讨论制度。

---

1. 我在标题中使用“中距”这个术语不无向罗伯特·K.默顿致敬之意，他使用过“中距理论”（1957）一词，以便用这种方式推动社会学远离宏大理论，也远离细微层次的观察，从而迈向更为丰硕、可行的理论。

2. 社会运动文献随后也提炼出了组织“场域”的概念，特别强调“战略行动场域”，如弗雷格斯坦和麦克亚当的著作（2012）。

3. 对于“bricolage”，www.oed.com（牛津英语词典网站）显示：“构建或（特别是在文学或艺术领域）从各种各样的材料或来源创造。因此延伸为，如此创建的一个对象或概念与各种各样的集合。”

5.3 哪套规则是合适的

在探讨组织和产业“制度逻辑”的文献中，地理空间偶尔会作为这个或那个逻辑所在场所而出现，就像劳恩斯伯里笔下波士顿共同基金的“受托人逻辑”与集中于纽约的“增长型逻辑”那样进行对比。但是，许多学者如今更进一步把重点放在地理单位上，认为它们才是文化、规范和制度性差异的主要载体，这些差异塑造了经济行动，也影响了该区域内的任何产业。被说成是规制着经济不同方面的规则复合体，往往与作者认为其适用的条件范围相对应，并由此获得不同名字。当该范围是某种经济部门、产业或“组织场域”时，这些复合体就被称为“逻辑”；当这种范围是国家时，通常便以国家“文化”来命名其习俗；但同样的论述也能在低于国家层次的地区水平上做出，所以我们也就听到过区域性文化，有时是一国范围内不同文化间的碰撞与对立，影响着不同地区的经济绩效（Locke，1995；Saxenian，1994）。虽然国家和地区的分析单位不同，但论证是相似的。欠缺的是一个一以贯之的论证，来探讨在什么情况下何种地理边界是重要的。

尽管有人可能会认为这种“地区经济文化的主张”，最有可能被应用到像美国和意大利这样的文化多元国家，却没有普遍接受的尺度可用来测量这种文化异质性［如约翰·李（John Lie）故意给其著作《多民族的日本》（*Multiethnic Japan*，2001）所取的自相矛盾的名称，及其所指出的那种异质性］。虽然我选择了意大利和美国作为文化多元国家的例子，却从来不乏美国或意大利“例外论”的宣称——这意味着某种高度独特（而非异质性）的国家文化。

与“异质性”宣称一致的两个著名的例子是意大利的服装和美国的高科技（信息技术）。正是在这里，独具特色的低于国家层次或地区层次

的产业文化观点被提了出来。对意大利来说，强调的是“第三个意大利”（既不是北意大利，也不是南意大利——Piore和Sabel，1984）的独特文化和组织能力；而在美国，强调的则是硅谷与128号公路（马萨诸塞州）相对的高科技复合体（Saxenian，1994）。这其中两个相对更为成功的地区文化故事是，相互依存的小公司的网络为创新提供了更大的灵活性，也节省了机构内部研发所需的大量沉没成本：广泛的分包允许将成本外化给具有现代技术水平的设计者和生产者，而区域内忠诚和信任的网络则中和了商业机密被出卖的风险。

但是这样的叙述并不能解释如何以及为何不同地区的文化会有差异，以及这种差异的持久性如何。关于这种持久性，地区文化分析往往不像国家层面的分析那样执着坚定。(注)虽然研究“第三意大利”的最初著作建议，新模式是源于伴随“大生产模式终结”（即“第二次产业分离”）而来的某种强大而长期的模式，在迈克尔·皮奥里（Michael Piore）和查尔斯·萨贝尔的论著（1984）之后，就该问题展开的后续研究所积累的经验证据表明，追求这些策略的城镇和地区虽一度成功，却经常未能维持住这些策略。理查德·洛克（1995）提供了历史分析，以找出哪些地区坚持了这样的模式，并详细描述了历史和政治的、“不易被简单的文化故事所涵盖”的权变性条件。类似地，安纳利·萨克森宁（Annalee Saxenian，其颇具影响力的讨论强烈地影响了美国高科技产业的话语）表示，独特的加州文化特质是造就硅谷成效和实践的一个原因。他还注意到，在20世纪80年代的危机中，当地企业或多或少未关注这些小公司高信任度、灵活网络模式的独特性，而尝试着回归大公司、大规模的生产模式，几乎失去了这种文化优势。所以，硅谷工业领导人似乎没有理解他讨论的文化模式，而且无视日本大规模半导体生产危机的前车之鉴。他们通过将决策和结构故步自封于非常不同却又醒目的某种生产模式——马萨诸塞州式的垂直整合、自给自足的模式，几乎失去了硅谷据说是很独特的文化和产业优势。如果这是正确的，那么我们就应该强调地区文化模式的脆弱性和权变性，以及十分不同的备择模式或框架的可用性，而不是强调某些结果的必然性。

我也注意到，在硅谷，尽管灵活的小公司网络的重要性依然很明显，但大公司（如惠普、英特尔、苹果、谷歌、脸书）一直以来都扮演着不可或缺的角色，这在理论上是未被充分分析的，因为这与通常组织模式的单一性、一致性是不相符的。这些公司的相对“自给”的品质（在非常成功的苹果公司中，这一点尤为突出，甚至可以说是具有标志性的），更接近于被萨克森宁归结为相对不成功的128号公路（马萨诸塞州）的风格。而这表明，实际地区的复杂性比简单文化模式所涵盖的内容更广［类似地，关于意大利纺织行业的小公司和大公司之间的重要但不受重视的相互作用，可参见马克·拉泽尔松（Mark Lazerson）和詹尼·洛伦佐尼（Gianni Lorenzoni）于1999年发表的颇具挑衅性的文章］。如果我们更多地将文化、结构和规则模式看作“由行动者从多种多样的既有材料中汇聚起来的结果”，我们就能更容易欣赏到这种看似不可能的组织形式的结合。这并不是说这些汇聚是随机的，也不是说这些模式无关紧要，相反，我认为它们是非常重要的（但并非不可改变），是与时俱进的，因为行动者总是试图去界定并实现他们的目标。这样的主张与人类解决问题的实用主义或调和论模式很契合。

我还注意到，在“地区差异案例如何被选取以供分析的过程”中存在着选择性偏差，通常是为了比较成功的地区和不那么成功的地区。这种戏剧性的比较可能会形塑我们的理解，但也可能并不是评估国家性或地区性创新模式重要程度的理想方式。我考察过较长历史时间跨度的欧美创新活动的研究，以评估是否有独特的模式得以凸显出来（Granovetter，2009），我的结论是乔尔·莫凯尔（Joel Mokyr）观点（2005）的延续，即只有在“科学家、发明者、工匠、技师和机械师之间存在联系的背景下”，长期的人力资本投资才能获得高回报（Granovetter，2009：3）。经济史学家加文·赖特（Gavin Wright）指出，20世纪美国在某些产业中的技术优势源于19世纪“美国本土技术社群”的出现，在该社群中，个人机械师“在其职业生涯中，不断地从一个产业流动到另一个产业，将一套共同的技巧和原则运用起来，应对一组组不同的挑战”，这种频繁流动是“在整个经济中传播新模式的强有力的

机制”（1999：299-300）。这种高水平的公司间流动性始于美国的工业化，并且持续存在，穿越世界大部分地区。早在19世纪，拥有技能技巧的个人就开始与其他志同道合者建立联系，以某种我们现在可能会称之为“二愣子”的方式，炫耀他们的成就。这样的个人高密度地聚集在一个产业和地区，如聚集在“家用计算机俱乐部”这个在硅谷个人电脑发展中扮演核心角色的组织中，是可以极大地影响创新的（Granovetter，2009：4）。

硅谷成功的另一个重要因素是工业界与斯坦福大学研究人员之间的热烈互动。斯坦福大学成立于1891年，以用实践的方式开展教育为使命。可以想象，这正是伟大的商人、实业家、参议员利兰·斯坦福（Leland Stanford）的特质，也与加州广阔而开放的空间相契合。但从更长时段的角度来看，这在美国并不是什么反常现象。从19世纪开始，美国的工业企业便与欧洲的工业企业非常不同，它们与教育机构密切互动，并在工业行业中提供理论训练，这样，学术训练与实践问题就密切地联系在一起了（Wright，1999；Rosenberg，2000）。

这两种模式，即技术专家的交叉网络，以及让大学和行业进行合作的倾向，集中体现了硅谷颇为独特的文化，它与马萨诸塞州垂直整合的知识组织方式颇为不同。然而，我的调查显示，从更长时段的历史角度来看，加州模式很可能恰恰是典型的美国模式，而马萨诸塞州模式从历史上看则是反常的。如果确乎如此，就给我们提供了一个不同的视角来理解，人们该怎么切实地界定文化模式，以及如何明确其意义。

许多学者指出，国家作为整体有着独特的文化，它们强烈地影响着经济行为和制度。如果“文化”的不同有此等功效，那么我们就该将我们对规则和其他心智结构的讨论推向更高层次的社会组织。在这个更高层次上，我们将不得不再次关注超越于特定个体规则之上的、有一系列此类观念的复杂集合体——我们将其表述为国家“文化”的、一定程度上是凝聚在一起的思想集合体。经济理论并没有明确地为文化差异腾出作用空间，而是预测：只要是在一个允许市场可以不受阻碍地发挥作用的社

会，只要给定这样的经济条件，就会有同样的结果。例如，在研究公司治理之类的经济实践时，人们就会看到这种观点。尽管一些分析人士预计，由于“路径依赖”（其中一部分是由文化决定的），经验上能观察到的差异会持续存在（Bebchuk和Roe，2004）；其他分析者则认为，这种差异将会消失，因为市场原则将收敛于一种最优的形式，这是文化差异所无法改变的（Hansmann和Kraakman，2004）。

有趣的是，收敛论者对“不同、连贯和强大的文化决定结果”的敌意，被最近的社会学分析者所共享，尽管原因各不相同。例如，安·斯威德勒（Ann Swidler）在一篇众所周知的论文中指出，“用于理解文化对行动之影响的主流模型根本上是具有误导性的。它假定文化通过提供行为的最终目的或价值来塑造行为，让行为以之为取向，从而使价值成为文化的核心决定性要素”（1986：273）。相反，她认为文化是“运载意义的象征性媒介物，包括信仰、仪式操作、艺术形式和礼节，以及非正式的文化实践，如语言、八卦、故事和日常生活的套路之类”（273），而且她指出，所有现实的文化都包含不同和冲突的象征符号、仪式、故事，以及行为指导。因此，与其说它是一个“统一的系统，将行动按一致的方向推进”，不如说它“更像一个‘工具包’或‘节目单’……行为者从中选取不同的片段，来构造行动路线”（277）。我们应该期待的是“我们切实观察到的是活跃的、有时甚至是颇为熟练的文化使用者”，而不是“文化木偶”（277）。

因此，尽管理性选择的、以市场为基础的观点搁置了强大的内聚性文化，以彻底淡化其重要性，但文化理论家却意欲把文化理解为一种强大而复杂的影响因素，对那些有着特殊问题需要解决的行动者的行为有背景性、决定性作用。这产生了一种符合实用主义哲学和认识论的看待人类行为的观点，它对理性选择理论和博弈论所支持的“手段与目的”框架持怀疑态度。这表明在任何时间和地点，通常都有众多、但并非无限的文化模式可资利用，作为思考如何解决问题的途径。

大体而言，这种观点与简单断言“每个国家的文化都是独特的”并不

一致。据此，一个国家的文化特点可以用一系列分离的价值导向问题，比如世界价值观调查中所问的问题来测量。这样，关于信任、个人主义对比集体主义、宗教信仰等的典型反应，就成为文化总体框架的代替物。与其他问题一道，这似乎很难看作与“特定规则仅靠自身将难以存在”相一致的观点。有些学者在这种反应和实际经济实践之间取得了某种可观察到的相关性，并形成了复杂的“故事”，以在文化与实践之间确立因果关系，却没有郑重其事地努力在经验上充实和厘清这种因果连接背后的机制，使这种连接仍然是未经证实的、猜测性的推断，如由古尔德和勒温庭（1979）对“适者生存的故事”所做的评论那样。这是我在第三章中批评关于信任理论的一个重要部分。

正因为这样设定的国家文化是如此抽象，所以将它们与实际经济实践联系起来的机制并不是显而易见的。应对的做法之一就是，将整个国家描绘成有一个独特的“制度逻辑”。但与研究特定行业的组织制度主义者的用法不同，这里的“制度逻辑”是指比任何特定经济实践更为抽象的趋势，而与抽象的国家文化调查相比，它却更明显，也更简单地连接着此类经济实践。例如，妮科尔·比加特（Nicole Biggart）和莫罗·吉伦（Mauro Guillen）认为，各国有不同的“组织逻辑”，能为“如何构建经济组织”提供指导（1999）。他们指出，在一些国家，通过家族关系筹集生意资本是正常的；而在另一些国家，这通常被认为是不恰当的过分要求。这样的“逻辑”是“历史发展的产物，深深植根于集体的理解和文化实践中，且在不断变化的环境中具有很强的适应力”（725）。他们断言，试图以违背国家主流逻辑的方式来组织一个产业，对行动者来说是没有意义的；而与盛行的制度逻辑不符的经济和管理实践将不会被轻易地认可并融入公司组织之中（726）。他们强调，这种逻辑不仅是约束，而且是“独特能力的宝库，使企业和其他经济行动者能够比别的行为主体更成功地在全球经济中进行某些活动”（726）。他们把这种能力当作国家比较优势的一种形式，并主张这种框架可以解释为什么有些国家在特定的产业努力中更成功，而有些国家则不成功。

他们认为，特别是汽车行业的组装和出口最相融于如下逻辑，

即“支持大型企业和垂直型关系的逻辑，此类机构需要通过国家或强大的私人利益集团来组织”，因为这需要大规模的资本投资，有着规模和范围经济的要求；而汽车零部件行业则更相融于有着扁平网络的小公司经济，该扁平网络能够发展出与全球经济“反应灵敏”“购买者驱动”的连接——比如，当必须以快速和灵活的方式响应大型企业的需求时，便是如此（728）。他们分析了韩国、中国台湾、西班牙和阿根廷（这四个地方都有着大量的汽车产业），并认为这些地方的不同制度逻辑解释了为何韩国和西班牙在组装方面很强大，为何中国台湾与西班牙在组件方面表现突出，以及为何阿根廷在两方面都状况堪忧（所述为1999年的情况）。他们认为制度逻辑在这里是非常重要的，并且断言，如果政府政策忽视了制度逻辑，就注定会失败（740）。

国家制度“逻辑”的这种观点涉及的是，在某些特定国家，私营企业倾向于如何思考公司和产业的组织问题。它还建议，政策制定者将如何与主要产业接触、互动，并提供支持，同时表明如果没有遵循盛行的国家“逻辑”，很有可能会导致经济失败。弗兰克·道宾（Frank Dobbin）在《打造产业政策》（1994）一书中提出，为什么各国极有可能遵循自己的国家逻辑，因为这一逻辑形塑了政策制定者思考问题的方式。他分析了从1825年到1900年法国、英国和美国铁路产业构型阶段的国家政策，并表明这实际上是一个控制条件下的比较研究（控制实验），因为铁路技术在各国都是一样的，但是迈向这一产业时每个国家又十分不同。在法国，政治行动者认为只有国家才能有效地协调推进铁路之类的新产业；在美国，联邦政府尊重地方政府的权威，同时华盛顿又是“自由市场的裁决人”；在英国，国家主权被认为是属于精英个体的，因此产业政策首先是通过自由放任原则来保护个体公司，其次是积极地应对市场垄断和政治力量（1994：第一章）。道宾认为，每个国家的政治历史和传统乃是产业政策观念的根源。我们可以把这些传统称为国家的“政治文化”，或者在其他表述中，称为这些国家的“制度逻辑”，这又可以追溯到历史的环境中去。在法国，正如亚力克西斯·托克维尔［Alexis Tocqueville（1856），1995］指出的那样，法国大革命远不是法国政治

史上一个戏剧性的转折点，而可被看作是经波旁王朝君主引入的“法国政治和经济集中化”的延续。启发式的中央计划可以被看作是对启蒙哲学的遵循，以及法国高等教育集中化为精英的“大学院教育”的继续，它们长期以来一直主导着政治和经济生活。在英国，政治历史是由一群显要所创造的，他们在历史的任何时刻都紧握权力。而在美国，政治历史则是由13个独立殖民地不无顾虑地结合起来而开创的，每个殖民地都嫉妒结合体的特权，进而建立了一个联邦结构，其集中化面临着巨大的困难，并不得不应对在内战（1861—1865年）结束后仍然长期存在的对中央集权的反对。

行政机构和政治活动推动经济的观点，与其说与马克思主义观点相左，不如说是与马克斯·韦伯综合性体系大体一致，除了其间源于政治历史的“政治文化”变量。该观点的另外一个变体是由马克·罗在他1994年的《强经理人：弱所有者》中提出的，显示了某种怀疑主义，即质疑美国公司已经因日益增长的银行、保险公司、养老基金和共同基金等大型机构的所有者权益，而将其精力转投于提升持股者价值的服务。他认为，尽管有一定的逸闻趣事方面的证据，但事实上情况并非如此，而且，阿道夫·伯利（Adolf Berle）与加德纳·米恩斯（Gardiner Means）所述的美国公司形象（1932）很大程度上仍然是准确的，在这样的公司中与被雇用的经理相比，分散的持股者在管理上很少有发言权。他指出，这绝非如法律和经济学家所经常提出的那样，是经济效率驱动的结果，而是美国政治文化的结果，它又最终来自“美国对私营经济权利集中的不安”（Roe，1994：xiv），这使其本身成了经济制度由政治进程所创立的证据。例如，居于进步运动核心的是，“这样一种意识，即个人必须受到保护，以免遭大型机构的侵扰，以及商业和政府的大型机构化”（30），所以美国政治“故意分散化金融机构，以便没有机构可以集中投资购买富有权力的大量内部股份”（22）。[注]人们可能会注意到，在2016年的总统初选中，伯纳德·桑德斯（Bernard Sanders）和唐纳德·特朗普（Donald Trump）令人惊讶的人气，以及特朗普随后被提名为共和党候选人的情况，再次说明了美国人对大规模经济权力集中的忌惮和

质疑。

制度逻辑和文化理解甚至可以比在这些情况下更加抽象，更脱离于觉察之外。例如，理查德·别尔纳茨基（Richard Biernacki）对17—19世纪几个欧洲国家的纺织工业进行了调查，并得出结论说，英国和德国用了相当不同的方式来切实地构想劳动力商品的类型。对英国来说，这是由市场售出产品所用工人物化劳动来度量的；而对德国人来说，它是劳动的实际数量，以拨用于工厂之中的实际劳动时间来度量（Biernacki，1997：第一章）。他认为，这种显而易见的微妙差异，在这两个国家的许多经济学家和业内人士的笔下有着虽然含蓄但相当明确的阐述，广泛地影响着工厂实践，不仅影响着两国诸如监督和薪酬之类的车间组织方式，而且影响着两国更大的工厂环境。

别尔纳茨基的案例研究的虽然是纺织或编织行业，但他认为，关于“劳动是如何被构想”的差异贯穿于整个经济之中。我认为，如果这是正确的，那么思考劳动的两种不同的框架就更多是观念性和认知性的，而不是指定性和规范性的。它们不是形塑“事情该如何完成”之类观念的心智结构，而是间接地运作着的，这与大多数关于规范的文献中视“规范”为“禁令”的典型做法截然不同。它们自有其影响的道理，如果你以某种特定方式来设想劳动，那么以符合这种观念的方式组织薪酬和监督就更为自然。所以推动力不是“什么在道德上是合适的”，而是“什么在认知上具有一致性”，这是一个非常重要的区别，因为它要求运用一套十分不同的观点来理解经济结果。

此外，尽管别尔纳茨基的观点是由单一行业的实践证明的，但它也从作为分析单位的行业中摆脱出来，转移到了对整个社会的文化分析中，扩展了文化设想对经济活动的冲击范围。在这种情况下，其他的关键问题是，这种文化模式会随着时间的推移能改变多少，它们始于何处，以及一个社会独特的认知和文化历史是否会改变它们出现、持续或消失的进程。别尔纳茨基提出，在特定的欧洲国家，独特的劳动概念，实际上是在向现代资本主义转型的过程中，特定政治和经济事件所构筑

的“真切历史序列”的意外（1997：第5—7章）。

通过从分离的具体制度中转移出来，从简单地告诉人们应该或不应该做什么的制度中摆脱出来，转向更复杂的文化结构，转向影响着“我们如何看待我们的选项和如何编码我们的日常体验数据”的文化结构，我们由此从决定论中挣脱，使“在相关的心智结构和行为之间是否有一个简单和直接的关系”更成问题，并开通了考虑人们的能动性之路。任何关于文化模式或框架如何影响行动的主张，都需要包含一个更详细的讨论，讨论这种因果关系是如何运作的，其确定性如何。这导致了与心理学家“道德困境”实验结论截然不同的主张，这种“道德困境”是心理学家强加给那些接受功能性磁共振成像扫描的人的。这样的两难困境的两种可能选择之间轮廓清晰、界定明确，而道德问题则居于前沿和中心位置，就像道德哲学家和心理学家所聚焦的著名的“电车难题”（Trolley Problem）[注]一样（Cushman等，2010）。虽然个人在日常经济生活中很可能会遇到一些这样的简单情况，但大多数实际的决策有着更多的复杂性，背景微妙，就此而言，随之而来的不确定性是“哪套规则是合适的”。这让我们再次回到了实用主义心理学家和哲学家提出的行动领域，在此，人们试图找出要解决的问题，找出可用的工具和决策程序，并与即将到来的形势共同发展、与时俱进。

尽管地区或国家层次的制度逻辑或经济文化的观点有其价值，我们的热情也应因如下考虑而有所缓和，即它们的决定作用如何，它们对积极能动者的角色在多大程度上视而不见——这些能动者或许能创建某种在见多识广的行动者看来貌似并不合理、与其所认为的“逻辑或文化”不相符的“政策和结构”。如此，在有关国家发展的文献中，有一种倾向，认为某些国家的制度和文化倾向于“现代化”，而另一些国家则不然。这个观点是20世纪中期现代化理论的主要内容，这表明经济发展只有一条路，即遵循西方发展之路，而发展中的新兴经济体应该以它们在这条道路上走了多远来衡量［尤其参见华尔特·惠特曼·罗斯托（Walt Whitman Rostow）于1960年出版的有着巨大影响力的著作］。但后来更细致入微的研究表明，积极而精明的国家政策，在给力的结构条件下（Evans，

1995）可能会取得一些在事前观察者（假设他们对这个特定国家的了解是既定的）认为不太可能出现的结果。这样的意外惊喜并不少见。例如，韩国前总统朴正熙从1961年起在重工业上使其国家成为世界强国付出的努力，被这个时期韩国及朝鲜的经济学家和其他专家认为完全不符合韩国的传统和制度，因此会徒劳无功。但正如随后的事件所表明的那样，精心计划的权力行使，包括大量的强制措施，以及相伴而来的制度发展大推进，特别是以技术教育的形式所做的推进，以及大量旨在推动资本密集型产业发展的政府扶持性借贷，可以取得在事前被认为是不可能出现的经济结果。在较小规模的层次上，萨贝尔（1993）、洛克（2001）和约书亚·惠特福德（Joshua Whitford，2005：第六章）提供的一些地区性的例子表明，政府可以深思熟虑地把通常不会有互动（如果有的话）的对手聚到一起，以便在臭名昭著的长期互不信任的地区和行业，也就是欠缺经济能力的地区和行业中，或有着令效率和创新无法达到理想状态的敌对关系中，创建信任关系。而且惠特福德（2012：267）指出，在一系列扮演这种角色的第三方中，政府只是其中一个。

在21世纪（而且有理由认为更早的时期同样如此），另一个相关的问题是，在供应链日益全球化的产业中，国家经济政策或文化还是不是决定结果的主要因素。就此而言，汽车行业是一个有趣的案例，下节关于“套件集成式”（以下简称“集成式”）生产风潮如何影响该行业的探讨，能告诉我们许多关于制度和逻辑兴衰，以及新工业的发展和影响日益全球化（而不仅仅是国家化）的范围。

---

1. 但是，赫里格尔1996年的著作是一个例外。

2. 但是，关于美国为何缺少大规模持股的更为复杂的说法，参见马尔科·贝希特（Marco Becht）和J. 布拉德福德·德朗（J. Bradford DeLong）的解释（2007），他们认为这是在20世纪才开始的。尽管他们同意罗有关美国政治文化的解释，但他们也引入了一系列其他成因，这让人怀疑这一结果的必然性。

3. “电车难题”指，是改变电车轨道撞一人，还是不改变轨道撞五人的问题。——译者注

5.4 “集成式”生产和汽车工业

汽车工业之所以特别有趣，不仅在于它在国家文化或逻辑的讨论中被提及，还在于近年来它的供应链变得越来越全球化。生产已分散在许多国家，这确为事实。如果国家文化起着重要作用，那么有人可能会问，是只有OEM（原始设备生产商）所在的国家的文化重要，还是说OEM必须找出如何整合不同民族文化下各种行为的解决办法。正如我在这里描述的案例所示，这通常不是一个大问题，尽管它可能存在于像服装这样的行业中。在服装行业，主要厂商（如耐克）将来自多个供应链国家的部件汇集起来，而在这一供应链中，不同国家各种不同的做法可能对“企业社会责任”构成严重挑战，并难以确保劳动力的运用达到新兴的全球标准（参见洛克于2013年发表的报告）。在这一案例中，我们也能看到不同国家实践之间的冲突（其中一些可能是“文化”的结果，另一些则是不平等的地方体制和政治制度的结果），以及对国际公认操作标准的遵循，它影响和重塑着民族国家的实践（Meyer等，1997）。汽车工业也很有趣，因为它的主要厂商可以在不同的国家找到，这些国家的“文化”通常被认为是完全不同的，包括美国、日本、德国、韩国、法国和意大利。“集成式”生产的案例展示了一套实践如何能够横扫整个行业而较少受特定国家文化的影响，一些例外将在后文表述。

我把“集成式”及其对汽车行业的影响作为一个关于制度的故事来呈现，因为一套关于“生产应如何管理”的看法，在一个先前以极为不同的方式安排生产的行业中，得到了广泛的认可。这是一个有趣的故事，它展示了专家和顾问的权力是何其重要，创造了一个规范性框架，该框架影响了行业内的专家和顾问，这些人反过来又有权力坚持参照这种规范性框架来安排生产。如果没有这种组织性权力，汽车生产可能会继续垂

直整合——垂直整合是传统的模式。在这种模式下，大型装配商要么拥有提供零部件的公司，要么通过市场权力来控制它们。这个故事的有趣之处还在于，作为一种次优产出的情形，得益于一些潜在而不被遗忘的受影响方对“集成式”的抵制，最终导致一个我们可以称之为“去制度化”的过程。在此，汽车公司不再返回为一种垂直整合的安排，而是盛行一种“集成式安排已在很大程度上可备选用”的思想。这提醒我们，制度是由人创造的，并不是固定不变的。被制度影响的行动者使用它们来解决问题，如果解决不了，他们就会寻找确能提供解决方案的权变性措施，而这一切可能最终会消除他们所脱离的“操作制度”的光环。在这里，我呼应了像赫里格尔（2010）这样的“建构主义者”的观点，建构主义者强调了那些试图在工业环境中解决问题的行动的“创造性”，并以此反对某些学者，在他们看来这些学者夸大了制度决定论。与一些建构主义观点相反，我认为，即使制度脆弱且易因时而变，它们仍会对行为产生相当大的影响，仍会作用于其涵盖的特定现实，进而使它们在研究经济框架演变时至关重要，需要慎重考虑。

汽车产业集成式的例子的有趣之处还在于，它展示了人们如何通过挪用模式来创建制度，挪用模式意味着人们将在一个背景下使用有效的模式，并类推地运用于其他他们认为其（如果进行了合适的调整）仍将有效的场景。一些这样的类推式做法是非常成功的，恰如较少几个行业的大规模生产随后被很多（虽然不是全部）行业所接纳的那样。此外，垂直整合模式和随后的多部门公司模式被传播成了大部分工业经济的组织形式，这个过程贯穿整个20世纪中期，阿尔弗雷德·钱德勒（Alfred Chandler，1962、1977）对此有详细记录，并被“新制度经济学”所理论化（Williamson，1975）。然而，有些类推式做法在它们的应用中被证明是很麻烦的，其原因通常在其付诸实践之前很难看到。

“集成式”是一种基于计算机行业样板的生产策略。正如卡利斯·鲍德温（Carliss Baldwin）和金·克拉克（Kim Clark）所解释的那样（1997），计算机是极其复杂的，而通过将产品分解成子系统或“套件模块”，不同的公司“可以对不同的套件模块负责，并且相信可靠的产品

会从他们的共同努力中产生”（85）。第一个集成式计算机是IBM（国际商业机器公司）系统/360的主机，该款主机于1964年被IBM发布，并主导了整个行业。鲍德温和克拉克在《哈佛商业评论》（该杂志作为一个窗口，其目的是影响执业经理人）中发表的论文带有再明显不过的劝说语气。它的标题是“在集成式时代进行管理”，并且字里行间包含了“许多管理者将不得不学习计算机行业的执行官早已知道的东西”（84）这一主张。作者明确指出，汽车制造商将极大地从集成式设计中获益，尤其是当公司与做模块套件的代工生产厂商（它们会承担大部分的模块设计责任）分离时（87），然后（按照典型的自由市场理论），模块套件供应商之间的竞争将会加剧，并带来更好的性能和创新。他们还指出，金融服务已经从集成式生产中受益，因为金融服务是无形的，没有实体的复杂性，因此更容易集成式推进。例如，他们说，设计师可以“将证券分割成更小的单位，然后再将其重新配置为衍生性金融产品。这样的创新已使全球金融市场更具流动性”（88）。（正如我们现在所知道的，后来的次贷危机严重动摇了声称“这种特定集成式产品何其成功”的观察人士的信心。）

蒂莫西·斯特金（Timothy Sturgeon）于2002年发表的文章将“集成式”生产网络称为“美国工业组织的新模式”，并将“集成式”生产视作一种托马斯·库恩（Thomas Kuhn）意义上的“范式”。众所周知，库恩在探讨“科学革命”（1962）时提出了这一术语。应用于工业生产的术语“范式”与我对“制度”的使用密切相关，因为它是一个框架，为关于如何更好地管理生产提供了认知上的指导。斯特金表明，贯穿20世纪80年代中期，占据主导地位的经济范式是钱德勒所定义的“现代公司”，而且它的“预设是，成功的企业往往会与时俱进地接近它的这一形象”（2002：452），但在20世纪70年代和80年代，基于“由企业间持续不断互动”的经济，亚洲竞争创造了一个新的范式——“生产网络范式”（452）。而从20世纪90年代开始，以“集成式”生产为基础，一个新的美国模式出现了，电子产品就是一个例子。在“集成式生产网络”中，公司间的联系是通过传递编码化信息而达成的，相关信息涉及的是，由分离的企业制造

的不同模块套件“要如何制造以便在整个体系结构中能彼此适配”。斯特金指出，在服装、玩具、家居用品、食品加工和汽车零部件方面，“集成式”生产正在增加。在汽车行业，他说美国汽车制造商已经在资本上分拆了其车内部件软件子公司，并“外包整个汽车附属系统的设计和制造给顶级的供应商”（454），而这些经“交钥匙工程”而成长的“供应商”提供了全方位的服务，且没有依赖领头羊公司的任何援助，所以“在外包及增加供应基础能力和规模的往来循环中，供应商和领头羊公司同步发展”（455）。

早期关于“集成式”生产的文章提到了它的一个优点，即简化了信任关系，让关系变得不那么紧张，且这种领头羊公司和供应商之间密集而持续不断的沟通，被认为是日本汽车产业的特色，并常被认为是其成功的主要组成部分（Nishiguchi和Beaudet，1998）。在理想类型的“集成式”生产中，涉及“模块必须如何制造以便组合”规则的编制，抵消了企业之间强烈交流的需要。斯特金注意到，“交钥匙”合同关系允许更宽松和更稀疏的互动，因为供应商决定着如何制作其模块，于是只需较少的互动或社会及空间的亲密与信任。他表示，在需要信任的地方，存在着某种增长与发展的障碍，因为“信任需要进入系统和花很长时间去建立”（486），而这种需要被“集成式”生产大大地减少了，因为该生产建立在“被广泛接受的标准上，使规格能够被可编码地转移到整个公司间的链接网络中”（486）。这些高度编码的链接使系统能够“减弱价值链中各个阶段间密集默识性连接关系的建构”（486-487）。这减少了相互依赖，“降低了网络进入和退出的壁垒”（488），也比局限于本地或本地化的工业网络更加灵活。

这些论述假设产品的技术特性会驱动最有效的生产方式。例如，计算机由不同的模块组装而成，而这些模块不必由同一家公司生产。只要模块的制造商遵守由领头羊公司指定的“体系结构”规则[注]，且这些规则随后被编码进整个行业之中，那么这个模块内容就可以是个黑箱了。此外，这种“集成式”的“体系结构”自然会导致在生产网络中组织公司的特定方式。“镜像假说”作为一种论述出现了，即像斯特金所描述的那样，

企业网络的组织将会成为生产技术的一面镜子。

随后，对于这种“生产组织网络反映生产过程的技术特性”的技术决定论预期，更为清醒的评估由达明·塔尔博特（Damien Talbot）和文森特·弗里甘特（Vincent Frigant）于2005年，以及吕拉·柯尔弗（Lyra Colfer）和卡利斯·鲍德温于2016年提出，而且我们将在下文关于汽车行业事件的陈述中看到更多相关内容。但仔细观察原始资料就会发现，即使是在计算机这一“集成式”生产的初始来源领域，也有必要对“集成式”不可避免的演变保持警惕。所以，鲍德温和克拉克注意到，IBM开发人员最初不知道要切实地确保模块的集成是多么困难。而如果他们意识到这一点，特别是考虑到他们低估了“系统 / 360”可能的市场价值，他们可能永远也不会追求这种方法（1997：86）。在计算机发展的后期阶段，IBM没有意识到的另一件事，一件几乎可以说是会终止其在制造PC（个人电脑）过程中对“集成式”生产的追求导向的事，这便是“它的影响所及将动摇它自身在计算机市场的地位”。将操作系统授权给微软，以及将芯片的强势设计和创制授权给英特尔，使IBM相对于这些模块供应商的市场地位受到了极大的削弱。事实上，迈克尔·雅各布德（Michael Jacobides）和约翰·保罗·麦克达菲（John Paul MacDuffie）将IBM在PC领域拥抱“集成式”生产模式看作“世纪性的外包大错”（2013：97），并且注意到微软和英特尔“迅速积累了超过IBM和其他曾主导市场的原始设备制造厂商的市场资本”（93）。

另一个影响对“集成式”生产的追求的观念，以20世纪90年代的管理学文献为主要表征，即公司应该追求它们的“核心竞争力”，而不是把资源浪费在“由其他公司去做会更好”的活动上。C. K. 普哈拉（C. K. Prahalad）和加里·哈默尔（Gary Hamel）于1990年在《哈佛商业评论》上发表了一篇关于这个主题的非常有影响力的文章，就像关于“集成式”的重要论文也发表于该刊一样。虽然《哈佛商业评论》里并非每一篇文章都对商业实践产生了巨大的影响，但以此为窗口的文章毕竟还是有一种合法性权威的光环的，这使在这上面发表的文章，比在其他期刊发表的文章更有可能为公司制定议程所借鉴，进而影响实践。尽管“核

心能力”的主张并没有给出明确的指示来确定一个公司的何种能力是“核心”，但它仍然与集成式生产的设计目标相一致，在几乎任何特定的产品生产中，它都将解除领头羊公司的一些职能。还有一个影响是克莱顿·克里斯坦森（Clayton Christensen）关于“颠覆性创新”（disruptive innovation）的观点，他在1997年由哈佛商学院出版社出版的《创新者的窘境》（*The Innovator's Dilemma*）一书中首次提出了这一概念。该书的副标题“一本将改变你做生意方式的革命性图书”明确了它的使命。对一些观察者来说，“集成式”似乎是“颠覆性”技术或创新的一个很好的例子。(注)

因此，我们发现，到20世纪90年代末，包括福特、克莱斯勒、通用汽车、现代和菲亚特在内的大型汽车装配公司，已经将“集成式”生产视为未来的潮流，并“拥抱”了它。我们不需要去猜测这些公司是否受到新的管理理念的影响，因为我们有证据证明这一点。国际汽车项目是由麻省理工学院和工业界产研合作共同发起的一个研究项目，该项目在1998—2003年设置了“集成式生产并外包”的计划，它“吸引了许多赞助商，让研究人员可以在世界各地的原始设备制造商和一级供应商中进行实地调查和指导”（Jacobides等，2016：1952）。英特尔移动电压配置（IMVP）研究员丹尼尔·惠特尼（Daniel Whitney）注意到克里斯滕森的书“随处可见”，另一本书则是鲍德温和克拉克的（实际上是他们关于“集成式”生产的《哈佛商业评论》文章的扩大版），“于2000年访问三大原始设备制造厂商之一时，在产品工程师的书架上都摆放着”。他还指出，特定的词语“是必备的，其中一个便是‘集成式’……我被告知，克里斯滕森、鲍德温和克拉克的书已被宣布为必读书”，但他也注意到，经他与该原始设备制造厂商的接触“感觉是将一个复杂的形势过于简单化了，而且是迫使人们同意最高管理层的决定，而不是通过他们自己的工作来解决这个问题”（Jacobides等，2016：1953）。在“集成式”运动中，一个重要的学界人物的话被引述，在20世纪90年代后期，金·克拉克和克莱顿·克里斯坦森是“处在福音传播的模式之中的，而这时（集成式）框架刚刚出来。尤其是克拉克与福特首席执行官有一段长期

的关系，而且我知道他们讨论过我们的著作”（Jacobides等，2016：1953）。

我注意到这些事与迪马乔和鲍威尔的观点（1983）有相似之处，在这两人探讨“组织的新制度理论”的开创性论文中，指出“标杆”（indicate）是“模仿趋同”（mimetic isomorphism）的一个主要来源，他们所谓的“标杆”效应，即组织会倾向于模仿在其他组织中看到的创新，如果在一个不确定的环境中这种创新被视为最“现代”的组织方式。他们指出，“模式可能在无意中扩散，间接地通过员工流动或更新来扩散，或明确地通过咨询公司和行业贸易协会等组织来扩散”（151），以及通过如下这样一种方式：大量的组织“选择一组数量相对较少的像约翰尼·阿普尔西德斯（Johnny Appleseeds）这样的主流咨询公司提供服务，而在整个行业中传播为数不多的几个组织模式”（152）。尽管有些相似，但是我们的案例是不同的。不同于一些公司模仿别的公司，在此所有的公司都遵循同一组专家和顾问的指导，这些专家和顾问最初陈述集成式生产的方式刺激了大量原始设备制造商的高管（但产品工程师则很少受其影响），根据这个新模式重新组织生产，且采纳的地方并不限于一个单独的公司，而很大程度上是跨越多个国家的行业。

尽管产品工程师有严重的疑虑，但高管还是推动了“集成式”框架。与此一致的是，管理学文献已经开始讨论在组织内部发生的“框架竞赛”［第一个系统的表述来自萨拉·卡普兰（Sarah Kaplan）2008年的作品，关于菲亚特内部与“集成式”生产相关的竞争，可参见Whitford和Zirpoli，2016］。与现有的“框架竞赛”文献相比，我陈述的新意在于强调这样一种观念，即“集成式”的支持者和反对者都参与了一场框架竞赛，这种竞争远远超出了单个公司的界限，并且影响了整个行业，包括十分主流的行业。

相比于“组织的新制度理论”中比较流行的例子，比如大量公司所采纳的集权化的人力资源职能部门，实体产品的生产是不同的，在此存在

着相对简单的方法来衡量产品以某种方式生产是否比以另一种方式生产要更好或更糟。在涉及人力资源的案例中，有很多因素会牵涉组织的成功和失败，使得很难衡量一个组织是否因为对人力资源管理进行了改进而变得更好或更糟。但是一个像汽车这样的制成品，在被专家不断评价定级的同时，也被监管者、最终的消费者，甚至在此之前被生产工程师不断评判其运行得有多好。因此，如果一个特定的生产模式导致车辆性能不如在其他生产模式下来得好，一切就会相对更快地变得清晰起来。记住这一点很关键，因为我较为细致地解释了“为什么汽车的‘集成式’生产遇到了对所有相关当事方（包括‘集成式’模式的最初支持者）而言都变得清晰起来的组织和质量难题”。我们对汽车工业的理解也得益于它成为众多管理学者关注的焦点，不少学者甚至专攻汽车产业，并为我提供了在这里的详细描述。

在详细介绍大型汽车原始制造商“集成式”生产的兴衰之前，我要提出为何“集成式”战略并不特别适合汽车产业的几个原因——尽管公平地说，在“集成式”生产尝试之前，很少有人能清楚地看到这些问题。“集成式”的反面是统一性，一种统一性的生产系统意味着每个部分都与其他主体部分相互依存，并且必须与其他主体部分一起设计。麦克达菲和苏珊·黑尔珀（Susan Helper）观察到，汽车产品的体系结构已经被证明是抗拒偏离统一性的，因为一辆汽车“比个人电脑要复杂得多，它必须更为紧密地使用空间，而且它高度依赖于通过独特视觉辨识来开展市场营销”（2006：425426）。而在汽车行业，一个“模块套件”与在计算机中的完全不同。事实上，被视为模块的汽车部件最初是在“集成式”的概念出现于该场景之前提出的，对于菲亚特来说，那是在20世纪80年代提出的（Jacobides等，2016：1950）。这些模块基本上是大块的“物理上最为接近的成分，它们可以独立于汽车的其他部分，在组装后进行性能测试，然后在最后的装配线上通过一个步骤实现安装”（MacDuffie和Helper，2006：426）。这在几个方面违背了“集成式”的正式定义。一个方面是，这些“大块”组件执行了多个功能，也就没有对它们所执行的功能的标准化定义，因此也就没有可以明确下来的标准化接口，从而允许

模块彼此连接。而且，这意味着违反“集成式”的严格定义，即一个模块应该与每个模块相互依存，但在模块间只有标准化的连接规则；而在汽车的模块间，替代它的是功能性的相互依赖，例如，仪器操纵板上的大多数功能需要车辆中其他部分的组件才可以操作（MacDuffie，2013：19）。在各个公司间，“设计理念的差异意味着极为不同的数量繁多且轮廓分明的模块，并且对于模块的边界人们并未达成一致意见”（MacDuffie和Helper，2006：426）。麦克达菲还指出，模块的定义是“从一开始就有特殊性的——比如说仪表控制板、前端、座椅和滚动底盘”（2013：15）。模块不像计算机的CPU（中央处理器）或内存一样，由简单的功能定义，而是由像前端这样遵循“大块或重要结合性部件的逻辑”来定义的（15）。很难将主要模块的设计和生产分配给一线供应商，还有一个原因是，原始设备生产商对车辆所有部分负有最终的监管责任和法律责任，甚至需要为“客户体验和/或转让的所有权”负责（Jacobides，2016：1962），这些要素几乎没有出现在计算机行业中，计算机行业用户的安全不成问题。

尽管这些问题在经过多年的“集成式”尝试后变得更加清晰，但原始设备制造商最初的热情是与供应商相当的，尤其是一级供应商，因为“集成式”的过程能给它们以主要的新功能，并大大扩展它们的业务。雅各布德等人认为，最初的原始设备制造商“完全忘却了战略风险”，即供应商可能会像在计算机行业所发生的那样，获得行业价值的最大份额（2016：1953）。麦克达菲讨论了福特的情况，其首席执行官和高级经理对节约的前景充满期望：就像在计算机行业那样，通过将设计外包给供应商，应该能够节约大量成本，而许多福特工程师则认为这对产品性能和品牌身份而言是极大的风险（2013：25）。麦克达菲详细记录了福特如何将整个汽车重新定义为19个模块，而不是供应商之前生产的数千个零件或“部件”。

一个有趣的例子是仪器控制板的设计，它在1999—2000年被外包给了一级供应商伟世通公司（它是从福特公司剥离出来的）。伟世通重新设计了这个控制板，大大减少了部件的数量，也由此减轻了重量，缩小

了尺寸，将许多电子功能整合到较少数量的集成电路板上。在后沿的一个铰链允许控制板的上半部分打开，以便更换电路面板或软件。所以从原则上讲，这是一种很好的、你可以从“集成式”生产中得到的设计改进。但是由于它是与车辆的其他部分隔离开来设计的，所以一些未能提前预见的问题出现了，如已经安装的样车模块的振动问题，在极端气温条件下性能差的问题，以及因为挡风玻璃挡住了开口导致的新板安装困难等。一位高级制造主管指出，无论是福特还是供应商，“都无法真正理解仪器控制板模块中的电子设备，是多么需要与汽车其余部分的电子系统进行交互。另外，供应商需要了解相当多关于客户、保修系统、经销商等方面的信息”。（MacDuffie，2013：26）。其他模块也出现了类似的问题，甚至在它们被外包出去之前就已经预见到了（22-23、25）。一名总工程师涉及了新定义的模块，他解释说最初的目标是“使用所有的19个模块……但是最终，在许多错误开始之后，我们没有使用任何一个模块”（23）。2001年，福特的“集成式”任务小组被解散。尽管一些模块继续在供应商的工厂中生产，但更具雄心的、让整个汽车“集成式”生产的目标被抛弃了。

约书亚·惠特福德和弗朗切斯科·泽波利（Francesco Zirpoli）于2014年报告了一个案例，似乎已经被一家一级供应商为菲亚特成功地生产出来的模块，令人惊讶地导向了“这一系统的设计责任重回菲亚特本身”的结果。这个故事比福特的故事更复杂、更微妙，而它作为“汽车‘集成式’生产观念根本性问题”的一个报告也更引人入胜。由菲亚特公司执行的集成式生产项目之一是把所有的责任委托给一个大的供应公司（也就是一级供应商），去发展乘坐者的安全系统，包括气体袋、安全带、传感器等。一级供应商很高兴有这个机会，并以与“集成式”范式一致的做法，为菲亚特提供一个“黑匣子”——一个菲亚特无须懂得和了解的系统，只需要知道如何将其与车辆其他部分整合即可。此外，标准的热门车型安全分析碰撞测试，被用来衡量该模块设计的成功程度。(注)然而，在现实中，这个模块的开发更为复杂。例如，越来越清楚的是，如果该系统没有得到五颗星的最高分数，那么缺陷到底是出在模块上，还是出

在与之交互作用的汽车其他部分，这是不清楚的；是模块运转不正常，还是其他部分未能以让乘坐者安全的方式与之交互，也是不明显的。在可能影响碰撞测试表现的部件中，座椅、门罩、仪表盘、刹车都可能影响安全气囊的成功展开，而所有这些部件都是由一级供应商以外的供应商制造的（1827）。这意味着需要与其他供应商进行非正式的沟通。

2005年，一级供应商设计的系统在热门车型安全分析碰撞测试中得到了很高的评价，人们可能会认为这是对“集成式”范式有效性的验证。然而，这并不是一级供应商工程师的反应方式。相反，他们所关注的是他们实际上并没有理解为何测试如此成功，因为他们并没有控制影响安全的所有子系统的设计，并且没有“负责底盘的设计、发动机的布局、套件及系统的打包，甚至对此没有发言权，而所有这些都会影响乘坐者安全系统的性能表现”（1829）。因此，他们与菲亚特的工程师讨论了这个问题，工程师的结论是，把下一个乘坐者安全系统的宿命留给“机缘巧合”将是个错误。在这些讨论之后，安全系统的整体责任又回到了菲亚特身上，而“一级供应商的工程师又重新回到了他们之前的角色，并由此再次对零件和部件的性能负责，而不是对作为整体的系统负责”（1829）。

面对成功的表现，这种转变令人费解，因为有人可能会设想，鉴于这可能会导致“他们根本就不像他们所坚持的那样有能力”这样一种言外之意，一级供应商的工程师不愿意承认他们对“产品为何运行得如此之好”的无知（1829）。惠特福德和泽波利表示，要理解他们为何有如此行为，我们需要知道该工作的一大部分已经由位于意大利的一级供应商人员所完成，这些人员曾“与多个层次的菲亚特工程师有着长期的关系”，而且，他们还知道这些工程师中的许多人“日渐不满于从零件供应到套件系统供应的全面战略转变”（即伴随着集成式生产而来的转变）——“这种转变也给处于网络中的菲亚特其他方面制造了麻烦”；并且许多人“很少被其在公司中的誓约所迷惑，他们相信公司已过多地任责于追求‘集成式’产品体系结构的生产”。于是，在提及领头羊公司的角色应该是在为“如何整合模块”创建“体系结构规则”时，一名菲亚特工程师提

到，‘集成式’的经验教导他，“你不能集成你对其表现知之甚少的套件……如果你从未设计过套件或系统，将很难理解它与车辆其他部分之间微妙的交互作用”（1830）。

> 在集成式尝试中，公司间的结构化关系没有消除（在寻求权变措施）对非正式的“嵌入性”纽带的依赖，以及对善意信任的依赖。事实证明，这是幸运的，因为善意信任的存在意味着，一级供应商的工程师能够……表露他们不太清楚为何碰撞测试是有效的，对置身于与他们有着长期工作关系的“同伴群体”抱有信心，因此同伴才会相信他们表露的“不太清楚”反映的是系统不足，而不是个人缺陷。（1830）

这样，我们就碰到了很有讽刺意味的事，当“集成式”范式的一个好处被归结为“能消除企业与供应商建立密切信任关系的需要”时，事实上，正是这种信任的存在，基于历史关系模式，导致了实质性“集成式”生产的消解，因为担心如果继续安全系统的“集成式”生产，迟早会由于对“它们如何与其他模块联合工作”缺乏理解而导致严重的失败。

惠特福德和泽波利（2016）还注意到，从“集成式”中退出，不仅是由技术决定的，而是由内部结合和跨汽车公司的联盟（它们是根据竞争的认知框架来组织的）所决定的。在20世纪90年代末，当菲亚特第一次拥抱“集成式”的时候，“集成式”框架受到了主要是由工程师所组成的群体的抗争，该群体对这个想法持怀疑态度（就像身处福特公司的产品工程师所表现的那样），并且在至关重要的战略时刻与供应商工程师结合在一起。2000—2005年，菲亚特与通用汽车进行结盟时，这一群体在很大程度上被淹没，而一旦联盟被解除，该群体可能恢复其“反动员”的本色。他们注意到，即使是在正式解散的情况下，该群体仍在继续追逐其战略，该战略“极大地受益于项目团队和主要供应商之间厚重的社会关系，而这种关系的维持只不过是2000—2002年公司分拆的意外副产品”（17）。这一群体的存在及其对“集成式”的众所周知的态度，加上

它与一级供应商工程师的关系，使策略的逆转成为可能。

“集成式”策略运转更好的一个例子将在此展现出来，因为它证伪了这样一种观点，即“集成式”的优点在于它促进了领头羊公司和供应商之间有效的、若即若离的互动关系。恰恰相反，这个案例表明，“集成式”只有在供应商和领头羊公司间有着“亲密而信任的纽带”的背景下才能发挥作用。韩国汽车组装公司现代汽车“可以说是最早投入使用集成式生产来管理复杂性、提升质量和降低成本的汽车制造商”（MacDuffie，2013：26）。这里最有趣的背景信息是，现代汽车与它唯一的模块供应商——“超级供货者”现代汽车系统公司摩比斯（Mobis）有着独特而紧密的关系，后者曾经是现代汽车的一个部门。在剥离之后，事实证明，摩比斯是现代汽车的官方持股公司，也是其最大的股东，而且实际上，现代汽车的首席执行官和其他高管曾在摩比斯工作过。摩比斯地理位置上颇靠近现代汽车和起亚（现代汽车的一家子公司）的组装工厂，并生产底盘、驾驶室和前端模块。它是全球第十大汽车供应商，比现代汽车本身更有利可图（27）。从一开始，“现代汽车与摩比斯之间的关系就一直紧密地整合在一起”（29），涉及频繁的接触以及交叉持股和重叠的治理结构。因此，我们看到了某种“准垂直整合的关系结构，通过紧密的人际纽带和跨越公司边界的组织间纽带来达成交易”，这种合作随着时间的推移而加强（29）。

这种持续的合作是必要的，为两家公司间人员的重叠和流动性所推进（一个摩比斯的经理向麦克达菲解释说，其30% ~ 40%的工程师来自现代汽车，2013：28）。这种合作之所以必要是因为，与其他汽车装配商碰到的问题一样，在跨越模块边界的地方，模块继续相互依存，特别是当考虑到“NVH”［噪声、振动和操纵平顺性（noise、vibration和harshness）］问题时。在此，这些问题的解决离不开与装配商的合作，因为装配商对于“不同模块如何彼此影响”有着最佳的辨别力。正如一位摩比斯经理所指出的，“我们不能仅局限在底盘上来解决NVH问题：它也与产品设计的其他方面有关。当我们有NVH的问题时，现代汽车和摩比斯的工程师经常碰面来解决它们”（28）。麦克达菲指出，与集成式

的理想类型相反，即不同于“模块内高度相互依赖，而模块间则较少甚至没有依赖”；“随着模块在产品体系结构的意义上越来越具有内部完整性”，模块的性能“增加了”，而且“关于跨模块相互依赖性知识的增加，导致了一个更为整合的组织体系结构”（28）。

于是，乖谬之处在于，“集成式”并不是按照工程师和商学院教授在20世纪90年代所提出的理想类型来工作的，即不是分离的公司制造独立于彼此的模块，然后通过行业中标准化的“体系结构”规则连接起来。相反，在汽车行业案例以及金融工具等许多其他产品的例子中，跨模块互动是重要、复杂、独特的，需要领头羊公司和供应商密切合作，这种合作为“公司员工间纽带网络和长期关系带来的信任”所推动。因此，恰恰是在原本被设想为不必要的条件下，“集成式”最有效地发挥着作用。

值得注意的是，现代汽车和摩比斯之间的紧密联系之所以成为可能，是源于韩国财阀的整体结构——像LG、三星和现代这样的公司，在集团内部有着紧密的合作。财阀的特点使现代汽车和摩比斯的演变更容易理解。每一个财阀（通常被误导性地称为“企业集团”）是一群法律上相互独立的公司，但通常在所有权和治理上高度交互锁定，尽管它们在法律上彼此独立，却有着像家族这样的单一群体在公司之间提供全面的领导。（如要概览世界各地的商业群体，请参见Granovetter，2005；而更多关于财阀内部权力结构的内容，请参见本书第四章。）因此，现代汽车将摩比斯“分拆”出来，虽然技术上是创建一个独立的公司，但又让它规规矩矩地身处现代汽车的影响范围之内，像所有其他法律上独立却仍然身处群体之中的公司，这在它与其前母公司现代汽车之间的产权相互关联和交互控制之中一目了然。该关系在财阀结构内部远非独一无二的，因为公司被拆分或被带回，上市或未上市，都与中央控制群体的战略目标有关［参见张世真（Sea-jin Chang）2003年对这些活动的精彩描述］。然而，两家公司在法律上的分离具有一定的优势，因为不同的身份被赋予了制定针对员工的独立政策的能力，比如支付非集团工资而不是集团工资之类（MacDuffie，2013：27）。因此，这样一种安排对于“集成式”的实际运作来说可能是最优的。但是，如果它在此范围内起

作用，看来与最初提出的“集成式”的理想类型有很大不同。这种偏离理想类型的现象，对于那些试图解决所面临的问题的人来说并不是很重要。他们也不太关心如何去践行某种理想化的生产“范式”蓝图。所以，汽车行业的集成式制度结构最终与它在计算机行业中的原型有很大不同，因为实用主义的行动者是在解决问题的过程中创建有效结构的。最后，修订后的集成式范式可能会传播，只要公司能满足新模型的要求，所以，底线是模式、范式或制度确实会影响和塑造行为，但是那些遵循这些模式的人的能动性，会在关键的方面重塑制度，而这对于了解制度的各个层面来说，是非常重要的。

最后，我注意到“集成式”范式对日本汽车制造商的影响比在其他地方要小，而我认为这是因为，在类似于丰田这样的日本垂直型商业集团内部，装配者和供应者之间已经有了紧密的互动（Nishiguchi和Beaudet，1998）；它在许多有用的方面都富有建设性，包括设计创新，所以一个预示着将结束这种互动的模式，可能会遇到更多怀疑。这些公司之间亲密的关系是符合典型日本文化主题的，公司间合作并不是自动的，而需要多年的反复试错以获得有效的模式（这与斯威德勒的如下观点相一致，虽然一个给定的文化能为其成员提供可使用的工具，但它不是一组简单的、被自动遵循的指示）。雅各布德等人注意到，1999年，在一个“难得的坦率时刻，一名丰田高管……（声明），‘我们的竞争对手将会追求集成式生产，结果他们将会碰到质量问题，这只会增加我们相对于他们的优势’。我们的实地调查表明，丰田并没有忽视集成式生产，而是把它看作首先要在内部进行探索的东西，特别是在设计方面。丰田更为谨慎，在自己的边界内进行试验，而并没有遵从新的幻影——正如事实所证明的那样，它的确是幻影”（2016：1950）。

---

1. “体系结构”规则，即建构、衔接整个体系模块套件的规则。——译者注

2. 但是，也请参看吉尔·莱波雷（Jill Lepore）对“颠覆性”创新概念的质疑（2014）。

3. 这些测试的细节，请参阅http：//www.euroncap.com/en。

第六章

个体行为与社会制度

前一章提供了关于制度的一般性主张和特征描述，将制度视为某种观念或规则的模式，它们影响但不完全决定行动者处理其要解决的问题的方式。在前一章，我并没有试着去处理这样一个事实，即在任何社会背景中，与同一套社会行为关联在一起的，可能不只一种制度模式，行动者或多或少地需要辨别出他们应予召唤以指导其行为的适当模式。这种制度模式的多样性是非常普遍的，它也是“考察行动者面对问题时的思维过程和快速反应”如此重要的另一个原因。在最后一章中，我提供了一些想法来应对这个关键而又困难的问题，最后以如下讨论做总结：在任何特定背景中，行动者认定与其处境相关的制度“菜单”是如何形成的。这种讨论势必是比较的、历史的，并且是在宏观层面上进行的。

搜寻途径以解决某种问题（经济问题或其他方面的问题）的行动者，会逐步意识到各种各样的方法；当制度在个人面前显现之时，我用“方法”作为探讨制度的方式。粗略地说，存在三种备选途径来帮忙确定一个有助于解决问题的、特定的制度方法：（1）行为者可以考虑来自不同制度领域的备选方法，并决定哪一个最适合用来构建他们的处境；（2）他们可以采取一种通常适用于其他制度领域的解决方案，该领域与其问题相关的制度领域不同，这也就意味着挪用（或转置）解决方案，将其用于新场合；而且，他们不仅可以转置制度模式，还可以为了达到其目的，从另一个领域移用资源；（3）他们可以混合和匹配各种零零碎碎的制度方法，这是人们从实用主义认识论出发可望得到的。在接下来的三节内容中，我将考察这三种途径，随后以一节内容来讨论在政治动荡、战争和革命中涌现的制度选择问题。尽管为了阐述之便，我提出了这三条行动者运用制度进行“有意识决策”的途径，但在很多情况下（如果不是绝大多数情况的话），这一建构过程多低于有意识思考的层次。与大多数规范模式一样，制度的影响力越大，被意识到的可能性就越少。

6.1 华尔街的分析师

在某些情况下，行动者从可用的制度方法中选择一种来解决他们想要处理的问题。当一个行为与多个制度领域相交时，多种方法便相互关联起来。我以一个普通的、几乎是老生常谈的例子开始，一个华尔街的金融分析师每周投入上百小时分析合并和收购项目，这为她带来了卓越和勤奋的声誉。但是，如果让她按照义务标准来分配自己的活动，并对生活在郊区的配偶和孩子多负点责任，她很可能会把投入于曼哈顿下城（即华尔街）的一些艰苦努力，重新运用到家庭领域中。

这是基础教科书中有关“角色冲突”的经典材料，但对我们的目的来说，更有趣的是，我们的分析师处于两个制度领域的交叉点上：一边是商业和经济，一边是家庭和婚姻。如果我们把这些领域看作文氏图（用圆表示集与集之间关系的一种图）中的圆圈，那么交集就意味着这些制度的任意一种都可能会支配其评价标准和规则，而个人必须弄清楚要运用哪一种制度。许多问题是存在于交集之外的：如何权衡客户与雇主的利益完全属于经济领域的问题，而如何在户内分配家务劳动则是家庭问题。但是，如何在家庭和事业之间分配你的时间，则清清楚楚地处于交集之中。在这种情况下有时有必要形成一个量化的决定，但有时则需要更具定性意味的选择，比如说当一名政府官员支持他的亲戚，允许其从事某种经济活动时，就必须考虑支配其决定的是“官方效率原则”还是“家庭忠诚原则”。在这里，博尔坦斯基和泰弗诺提出的“正当理由”标准便呈现出来。而且，正如我在另一本书中将更为详细讨论的那样，这样的决定指向了“腐败”归罪的核心。如果多种评判框架变得清晰，但由不同的，可能是对抗性的群体所持有，在此意义上，这种情况也可能导致在前面章节中提到的“框架争夺”（framing contest），当对抗性群体对

何种行为是“腐败”持不同意见的时候，这种“争夺”就会变得非常普遍，对此我在下一册书和2007年的作品（Granovetter 2007）中有详细探讨。

因此，当个体在某些情境下行动时，他们可以以制度A的规则和标准为指导来框定该情境，或者以制度B的规则和标准来框定，然后被他们视为与情境相关的编码、框架、图式或脚本将决定哪些行为是适当和正当的。一个典型的选择就是在事业和家庭之间的选择，就像我们的华尔街分析师一样。当“妻子以精确交换的市场逻辑来看待她的家庭劳动，而丈夫以无私奉献的家庭逻辑看待这一情境”时，一种选择的相反现象也就发生了（DiMaggio，1997：277）。在这个构想中，我们也看到制度逻辑的冲突嵌入于家庭权力斗争这样一种非常特殊的“框架争夺”之中，并为之提供脚本。而且，事实上无报酬的家务劳动的市场价值，在女权主义的政治和理论中，是一个反复出现的主题。

这里的情形是，夫妻双方都对被熟知且公认的规则很感兴趣，但这些规则来自不同的制度框架或图式，且双方对于哪一种框架适合他们的情境并未达成一致。因为这种不一致反映的不仅是智识上的分歧，还有利益上的冲突，这也可被认为是人们策略性地运用文化的一个例子，正如斯威德勒这样的文化理论家所强调的那样（1986）。但这并不意味着，这种不一致并不“真的”涉及规则问题，也不是说这些规则只不过是一块“遮羞布”，遮盖着潜在的利益斗争，就像理性选择的还原主义者或马克思主义者可能会说的那样。相反，利益冲突是严格地围绕着规范性主张进行的，因为这些主张确实很重要，而且如果一方能够以某种方式成功地将情境框架化，那么其主张就承载了足够的情感，从而极具说服力。哪一边能成功地使其框架占据优势，在一定程度上取决于其设置议程的能力，这是在第四章所强调的权力的一个关键方面，而且与如下能力相关，即与通过该议程来实现实际的政治权力地位（如美国20世纪60年代和后续性别歧视立法所导致的那种政治权力地位）的能力相关。

类似的制度逻辑冲突也体现在博尔坦斯基和泰弗诺有关工人权利争论的例子之中（1999：374）。在此，一方沿用的是“公民世界”的逻

辑，其框架强调的是市民的权利；另一方沿用的则是“工业世界”的逻辑，其框架的基础为经济效率。冲突的存在表明，当个人不得不选择一定的制度框架来框定他们的行为时，他们通常不是在孤立的状态下做出此种选择的，而与他们有一定联系的他人可能会做出不同的、不一致甚至有所冲突的选择，就像丈夫与妻子，或工人和雇主的选择会有所冲突那样。

这就提出了一个问题，即人们面对相互矛盾的制度逻辑或原则时，如何做出自己的选择。上述例子很容易被归为是受理性利益驱使的范例，但是我们应该警惕，别把这一点推得太远，因为利益即使是结果的近因，但并不总是给定的，也并非不言自明的。在上述例子中提及的家庭主妇的“利益”，在20世纪的进程中被社会趋势和广泛可见的社会运动戏剧性地重新定义。在特定情境下，一个人的利益也并不总是显而易见的。彼得·霍尔以一个考虑“政党改变环境规则提案”的选民为例，指出这样的选民“拥有多元的偏好函数”。换言之，该选民作为一个消费者、工人、家长和公民有着不同的利益，并且必须决定“当需要就这个问题采取某种立场时，对应哪个方面的考虑占有更大权重”，而这将部分取决于“争论该问题时，他的何种身份投入最为强烈”（2010：211-212）。

在这里，个人身份的着眼点受到选民投票个人所做焦点事件的影响，但也指出了制度与角色身份之间的平行对应性，因为制度领域中最重要的规则，通常是为其现有各种角色指定适当的行为和责任，这些角色包括经济中的消费者和工人，家庭中的父母、孩子和配偶，国体中的公民。此外，霍尔指出，即使结果在很大程度上受物质利益驱动，如本选民案例的情形，身份问题仍然是“结果的重要决定因素。认为身份政治与物质利益政治关系甚微的假设，通常是错误的；而在身份政治中规范信念的角色是首要的”，决定着哪个利益身份会被触发（2010：212）。

迪马乔提供了一个更为抽象的描述，他指出，当需要“在特定情况

下从可用的图式中调用一个”时，人们会受到“文化环境中可用线索的引导”，而且图式会因“外部刺激（这些刺激包括交谈对话、媒体运用或物理环境等）而整装待发或跃跃欲试”（1997：274）。他指的是社会调查中的框架效应，在此，根据先前给出的问题不同，对问题的解答也是不同的——“如果在提问之前客观提及反歧视行动，白人更倾向于接纳非裔美国人的负面行为”（274）。

6.2 跨越的逻辑和资源的转置

在某些情境下，有着待解决的经济问题的行动者，可能看不到任何明显的提供指导的制度模式，而是将他们的问题类比到某种不同类型的、“对行为模式确有文化性解释的”制度中去，并为了经济而将这些模式转置（即挪用到当前情境下）。换句话说，有问题待解决的实用主义者没有无限的模板可供使用，而着手处理新问题的方法之一，就是从另一种制度背景（也就是他们自己生活的另一个方面）中将模板转置过来。在讨论商业群体时，我将此称为“跨制度同构”（2005：437）。

例如，在对东亚经济组织的讨论（2005：437）中，我遵循了张德敬（1999）的观点，即认为韩国、中国和日本的家庭和亲属制度存在着明显差异，这些差异蔓延开来，造成了这些国家的商业和商业群体在组织方式上的不同。他特别指出，在继承模式和收养后嗣的灵活性方面，三国之间存在着巨大差异。[注]在这三个国家中，韩国是唯一一个长子继承整个遗产（“长子继承制”）的国家；在中国，子女之间的平等分配是基本规则；在日本，一个儿子继承整个遗产，但并不必须是长子，而在谁应被视为“继承遗产的儿子”的问题上有很大的灵活性，包括义子，如果他看起来比亲生儿子更有能力的话，通常会被选择来继承遗产（1999：26）。张德敬表示，韩国商业集团（财阀）的组织，包括管理者的继承模式、家族主导的大型联合企业中创始人毋庸置疑的权威，以及精心安排的成员公司间交叉持股关系的复杂方式。所有这些组织安排，切实地遵循着先前业已确立的家庭关系和继承的规则模式（1999：第2章）。他认为，家庭动力机制塑造着商业世界，因为亲属关系的规范模式“创建了行动者看待世界的透镜，以及增强其行为合法性的那类结构、行动和思想，它们被视作理所当然的指示，甚至无须第三方监

控”（47）。

虽然财阀的组织方式明显类似于来自家族和亲属关系领域的众所周知的模式，但让这一切发生的直接的催化剂则是政治上的剧变，1961年朴正熙掌权，一改朝鲜战争后政府的无能和腐败，着手快速的工业发展政策，他让财阀彻底改变其运作方式，以加速推进，大举进入重工业和扩大出口（Kim，1997）。虽然随后一段时间里变得卓越的财阀，少许彼时已存在并运作了很多年（如三星成立于1938年），但大部分财阀在20世纪50年代是不存在的（Kim，1997：97）。对财阀家族领导人来说，以亲属关系为原型的组织模式很容易理解，这使得它们容易被接受。同时，这又有助于建立集中统一的财阀领导系统，在与一个本身就非常集中的强大而坚定的政治领导系统打交道时，这样的模式尤其有用。因此，政治剧变是一个直接和关键的刺激，推动着亲属领域的关系发展，以一种改变韩国经济的方式被转置于商业领域。

政治剧变导致模式转置这个主题，在约翰·帕吉特及其合作者那里获得了系统化的发展，他们在经验上探讨的是中世纪佛罗伦萨的经济创新和发明。特别是，帕吉特和保罗·麦克莱恩（Paul MacLean）在2006年分析了14世纪晚期和15世纪早期佛罗伦萨合作伙伴体系的发明，这对其置身于世界经济的领导地位至关重要。没有看到这项发明与政治关系的分析，可能完全局限在经济领域之中而采取如下一般主张：新发明只不过是解决经济问题所需的经济反应，在这种情况下行动者“确实”找到了经济解决方案，不过是因为那些没有找到解决方案的人被市场竞争淘汰了。这样的主张欠下了几项债务。其中之一是，它过于乐观（Gould和Lewontin，1979），假设所有的问题都得到了解决，而且确实有效地解决了，这与我们所观察到的频繁的市场和制度失败不符。它还因假设经济是个孤立的部门而举步维艰，即假设经济是在一个没有受到政治或社会组织高度影响的竞争性市场中运作着。只有在这样的条件下，我们才能想象竞争会刺激出最好的结果，而即使在这样的假设下，我们也不清楚行动者如何能明白这些条件竟是如假设所示的那样。

更典型的是，制度领域是相互交织的，且行动者在想象抽象的解决方案时并不是无限聪明，而是会被他们生活中其他领域所熟悉的“模式”吸引。因此，创新和发明很少从头出现，而是用已经存在的材料来建造，就像生物的进化并没有创造出使用全新构造模块的生物形式一样。变异、选择和保留是生物进化的符咒，暗示着从现有的变异中选择，这为新生物形式提供了大量但不可能是无限的资源基础。

相应地，帕吉特和麦克莱恩（2006）表明，佛罗伦萨合作伙伴体系的发明是一系列政治剧变的结果，这导致务实的行动者从经济领域之外“进口”既存的模式，以解决新的经济问题。合作伙伴体系类似于现代企业集团（Granovetter，2005），成了一系列“通过一个人或一组小的控制伙伴联结在一起的、在法律上有着自主权的公司”（Padgett和MacLean，2006：1465），而且它对佛罗伦萨经济非常重要，因为它促进了由单独的一系列公司推动的多元市场细分。与之相对，更早些的14世纪初的单一公司，以父系家族为基础不得不成为“多面手”，似乎能执行任何看来需要的活动，而在合作伙伴体系内部，每个单独的公司专注于某个单一市场，从而提高群体的效率和市场权力，并为后续佛罗伦萨在经济上的主导地位奠定了基础。

总体来看，帕吉特和麦克莱恩把这种发展归因于14世纪末政治剧变条件下采取某种策略的结果。1378年工人阶级的梳毛工起义（Ciompi revolt）被镇压后，精英重新掌权，并动员国内“坎比奥”（cambio，意为“零钱兑换”）银行家进入国家机构，以巩固他们自身的地位。这些银行家在政界的新角色将他们暴露在了他们先前并不熟悉的国际主义观念面前，他们着手重建因内战而受损的出口贸易。此前，他们根据“师徒”的逻辑建立了自己的公司，这一逻辑本身借自同业公会，在这种“师徒”逻辑的公司中，他们与前学徒（这些前学徒有望最终分离出去并形成自己的公司）有着很短（如3年）的可续订的伙伴合作关系。在新的国际环境下，这些银行家将这种逻辑转置过来，以某种正式合同的形式建立伙伴关系体系，即确立了他们自己与可能是来自不同行业的部门经理之间的正式关系（2006：1508）。与之前的合同序列不同，在此，不

同地方和行业发展出了一系列联立性质的合同，这些合同取代了先前国际商业银行业务的形式。这一转置和“再功能化”，正如帕吉特和麦克莱恩提到这些发展时的用语，在伙伴关系日益被嵌入通婚之中时，也就逐步具有真正的变革性质了。取代早先基于男性血统的父系家族逻辑的同时，现在变得重要的是你的姻亲是谁，这样一来，坎比奥银行家就融入了精英阶层。他们将此称为“网络催化”，即“社会合并带来了通婚的逻辑，由此带来了嫁妆——佛罗伦萨精英界之外的银行业务，加强并重新布局了银行伙伴关系，将其社会性地嵌入于精英阶层之中”（1520），然后嫁妆被用作启动资本。在梳毛工起义之前，婚姻只是一种亲属关系，而不太多地涉及政治和经济，且居于国家宪法舞台中心的是行业公会和贵族血统。但是在梳毛工起义之后，由于其在反抗中所扮演的支持性角色，同业公会被“去除了”，而婚姻成了之前难以捉摸的精英凝聚力的重要工具。

随后的合作关系取得了巨大的成功，并且导致合伙人从企业活动转向金融活动，业务部门的合伙人之所以被选择，源于他们在特定领域的专长。在这方面，他们看起来就像现代的风险资本家，不得不去追求广泛利益，鼓励他们成为越来越为人所知的“多才多艺的人”。帕吉特和麦克莱恩总结说，如合作伙伴制度这样重要的组织创新，可能是由于某种政治剧变，某种给有着经济、政治和亲属利益的行动者创设了难题的政治剧变。他们通过将关系逻辑从一个领域转置到另一个领域来解决这些难题，“它在新领域中获取了新的目标，这种关系逻辑的再生产被积极地强化，达到了在新领域中改变其他人互动的程度。佛罗伦萨的发明不仅是好主意，它们还是非连续性的倾斜系统，是在动态多元社会网络中扎了根、播了种的再生产反馈系统”（Padgett和MacLean，2006：1544；对于其他“转置”的案例，参见Padgett和Powell，2012）。

社会制度交织的另一个重要方面是，行动者可能会将源自某个领域的资源转移到另一个领域，以获取优势。一个人们熟悉的例子是，雇主通过现有员工的社会网络来招聘新员工。雇主这样做能获得好处，是因为朋友和亲戚都感到有义务帮助彼此找到最合适的工作，而新员工一旦

被聘用，就会觉得自己受到了自身社会关系的束缚，令他们去恰当地行事，从而不让他们的信息提供者或保荐人感到尴尬。关键的一点是，雇主没有，事实上作为一个原则问题也无法花钱来创造其招聘策略所带来的信任和义务方面的好处，因为这些都源于亲情和友谊的制度领域，而任何由此带来的经济效率好处，都是某种方式的副产品，产生于某种经济活动恰巧与家庭和友谊义务相交织的方式。

一个常见的、在制度领域交织时很重要的情形发生在当社会场合发展出经济重要性的时候，参与者此时的主要目标是社会性的，以此为背景能实现经济信息的交换，他们不会做任何特别的努力去隔离制度的不同领域。亚当·斯密有过著名的抱怨：做相同贸易的人“很少见面，即使是为了娱乐和消遣也很少见面，除非见面会谈的目的是共谋反对公众，或者是串谋提高价格”（1776：第1卷，第10章，第82段）。在我们这个时代，人们通常只会为“度过一个美好的时光”而去参加聚会。把他们参加聚会看作工具性的经济行为似乎是不合情理的；从激烈而热情的社交中期待经济收益，不太可能是人们参加聚会的主要原因。然而，关于工作的信息可以并且确实在社交聚会常客中间传递（Granovetter，1995）。劳动力市场和情感性社交程式是相互分离的制度领域，它们的交织取决于社会组织的结构要素，而这种结构要素解释远远超出了个人激励的范围。

因此，无论参与者是否意识到不同制度领域之间的资源转移，这种转移可能仍会极大地改变经济活动的成本。当这些活动被编码为腐败或寻租时，其成本可能会增加，因为非经济活动被经济活动所贿赂收买。但人们很少注意到，相反的情况也经常发生，当雇主将非经济资源用于经济目的时，或经常参加聚会的人获得更好的就业机会时，实际上是在搭便车。

在不同制度领域之间的资源转移乃是特定现象的一个一般性案例，对此，我在第四章探讨权力时讨论过，即从某种相对“便宜”的社会背景中获取稳定资源，并利用它获得比在另一个背景中更节约的成本，以从

中获取优势。经典案例是在未联结的市场之间进行套利，奥地利学派经济学家将其视为“企业家精神”的典型案例。

在这种语境下，我提到了巴斯的企业家概念，即在交易“范围”或“圈”之间进行交换以套利的人。在最简单的情形下，原则上，那些没有联系的交易“范围”（在它们之间进行贸易是不可思议的），可能不像我们在这里所说的“制度”；它们可能只是被一群人简单地认为可在自己的“范围”内彼此交换的一系列货物，而不能与另一个“范围”的货物进行交换，正如雷蒙德·弗斯描述的那样，蒂蔻皮亚人无法理解用食物来交换鲣鱼钩的奇思妙想（参见本书第四章）。但在实践中，制度考虑恰恰进入了交易“范围”的定义之中，“范围”之间的不同通常涉及礼仪的顾虑或道德的评判（在此，货币交易“范围”或易货贸易“范围”的等级，通常不如其他更多的涉及亲密关系或典礼仪式的“范围”），这就好比现代人很难理解“为了多少钱愿意卖掉孩子”这样的问题[注]，或很难容忍明码标价出售政治支持这样的环境，即使这些对象的现金价值可以以极为直截了当的方式被计算。对这类计算的抵制表明，不同系列的规则对应着不同类型的活动，这将影响到我在本章所讨论的制度选项和制度框架。[注]

在巴斯有关阿拉伯商人的案例中，这一点是很明显的，阿拉伯商人桥接了分离的经济“范围”，从富尔部落种植西红柿的成本（对此他们用麦酒来补偿，因为在该部落的经济传统中，为工资而劳动是可耻的）和市场价值的差异中谋利。外部交易商的权力源于公社惯例之间的制度性分离：房屋建造中的相互帮忙，要通过麦酒来进行仪式性补偿；而食物的出售则遵循市场贸易的惯例，可通过更为纯粹的经济交换换取现金。那些能看到此类制度性障碍是利润来源而非“行为的道德指引”的人，其有利条件首先取决于对制度的定义和边界是否了然于心，其次取决于他们能否设计交易以跨越这些边界实现套利，最后则取决于这样一类人的出现，无论是什么原因，他们都认为自己不受这些制度规则所确定的制度结构的束缚，正如“外人”通常就不受此束缚的限制一样。

在一种制度背景下，以廉价的方式确保资源获取，并利用它们在另一种制度背景下获利，对于这种获利行为，将其一般化为套利行为来思考，可能会有所帮助。跨越分离市场的传统的套利交易，让源于市场分离的可获得性机会公之于众，而这将吸引更多的商人投身其中，从而导致市场缺口和由此而来的机遇消失不见。在第四章中，我指出，与这种标准期望相反的是，企业家或套利者可能因他的此类行为而变得富有权力，并利用这种权力阻止他人利用这个机会。实际上，他们会利用自己的权力来维持交易“范围”的分离状态。

当这样的“范围”清楚地被等同于重要的社会制度时，关于为何能“利用外部经济资源获利，却无须缩小经济和其他社会行为之间的差距”，还存在另外一个原因。这正如我所论证的：

> 是因为，分离的制度领域从不同的来源汲取能量，并表现为截然不同的行为。许多作者认为，经济行为渗透并改变了社会生活的其他部分。由此，卡尔·马克思断言（例如，在《共产党宣言》的第一章），在现代资本主义下，家庭和友谊的纽带将会完全屈从于“现金联结”。但是，尽管社会网络和现代经济之间有着密切的联系，两者却并没有融合，也没有变得完全一样。实际上，限制各制度领域合并的规则会发展起来。例如，当经济行动者买卖政治影响力、威胁着要合并政治和经济制度时，就会被谴责为“腐败”。这样的谴责引发了一种规范，即政治官员应该对他们的选民负责，而不是对出价最高的人负责，政治的目标和程序应该不同且独立于经济的目标和程序。（Granovetter，2005：36）

当套利存在于两个制度领域之间时，早期或最先行动的人就像在传统的套利中一样，可能会获利丰厚。产业组织的一些引人注目的成功可以被看作是这种行动的结果。例如，我们对早期美国电力产业的研究表明，萨缪尔·英萨尔（Samuel Insull）作为20世纪早期重要的企业家（Granovetter和McGuire，1998），有着超群而广泛的社会接触，跨越

了数个分离的被制度性界定的网络：鼓捣小发明的人或发明家、金融家和政治家融合在一起。他的职业生涯充满了在这些网络之间及其所涉及的制度领域间对资源来回灵活的运作。因此，是他首次成功动员了政治资源，以代表他的特殊工业模式——大型的、集中式发电[注]或变电厂，以远距离传输电力（他的大本营是芝加哥，这并没有影响到他延续在政治和商业之间穿越边界的传奇）。他在美国和他的祖国英国的金融联系，使他不仅能够为其计划提供资金，而且还能转置创新的金融工具和会计技术，比如在这个行业中从未使用过的末期资产大笔折旧法（balloon depreciation），以支持他所青睐的技术路线。[注]

英萨尔也对志愿协会领域施加了影响，影响了表面上是无党派性质的共享共治国家公民联盟研究会，并私下拥有电力公司，以这种方式推进国家层次的公用事业管理，在可由私人投资者提供的公用事业中削弱公共权力的干预（Granovetter和McGuire，1998：165-166；McGuire和Granovetter，1998）。尽管英萨尔在一个相对封闭的圈子里共享其新做法，但他积极地防止圈外人的介入，如独立一代、去中心化体系和共享所有权支持者的介入。通俗地说，他是一个典型的企业家，竭尽全力阻止别人模仿其做法。英萨尔被广泛地认为是他这一代人中最具影响力的经济人物之一，以至被富兰克林·罗斯福（Franklin Roosevelt）1932年在旧金山团体俱乐部一次著名的竞选演讲中所谴责（1932）。

另一个有趣的例子是硅谷风险资本融资的兴起。在较老的创新融资模式中，金融家与他们所资助的行业保持着距离，他们对技术细节知之甚少，也与创新者的社会圈和专业圈没有联系。除了特定的贷款交易外，金融和产业基本上是脱钩的。这无关紧要，因为尽职调查只需对偿还贷款的能力进行评估，而这可以拾人牙慧地从资产负债表的分析、外加未来市场持续稳定的假设中得到。但这些标准的金融工具在一个经历着快速技术变革的产业中步履蹒跚，于是，从20世纪60年代开始，一种新的模式出现了。那些利用其创新产品获得了巨额财富的、来自硅谷公司的工程师和市场营销专家，利用这一切成了一种新型投资家——“风

险资本家”，他们广泛的技术知识和个人网络使之能够迅速评估新的想法。考虑到其技能，他们并不反对置身重要的股权所有者地位，担任董事，并在管理层中领衔积极的角色，所有这些角色都是传统银行家通常要避免的。

实际上，他们将其累积的资源从产业和家庭领域转移到了一个新组织的金融部门，在那里他们可以将这些资源成倍地加以运用。而初期的成功则帮助他们从有限责任合伙人那里吸引了大量新的资金注入，这些合伙人包括养老基金和富有的个人，他们与技术圈没有什么联系（Kaplan，1999：第六章和第七章）。该制度发展过程类似于19世纪早期在新英格兰成立了银行的商业家族的行为，这些家族通过从非家族来源吸纳资金，以资助产业扩张（Lamoreaux，1994）。在这一跨制度领域的资源转置特殊案例中，许多新的风险资本玩家陆续出现，而传统金融则永远无法重新确立其主导地位，因为风险投资领域发展出了一个复杂的资源和信息网络，它无法复制。因此，尽管与早些年相比，出现了许多新玩家，但该行业领域仍然或多或少是独立自足的，并在这些产业中占据主导地位（Ferrary和Granovetter，2009）。风险资本的高层人物都是众所周知的，而且被认为极具权力，至少在决定高科技公司的命运方面是如此。

---

1. 我注意到，这些差异早在很久以前就被玛丽昂·利维（Marion Levy）指出来了（1954），利维这篇关于日本和中国的论文，有着里程碑式的意义，但现在经常被忽视。

2. 但是有很多历史时期，穷人把他们的孩子送到富裕人家里当仆人，并由此获得补偿，这桩交易有点类似于出售。正如维维安娜·泽利泽（Viviana Zelizer）详细指出的那样，表达亲密关系的交易通常也涉及财务转移，而这些财务转移的存在似乎并没有让亲密感变淡（2005）。

3. 例如，参见马利诺夫斯基对特罗布里恩（Trobriand）岛民的研究，这些岛民集中大量精力，在“库拉”圈的仪式中交换臂镯和项链，他们蔑视并轻微羞辱那些没有以适当礼仪和正式规矩做出这些交换的人，说这些人“做这样的交换，就好像是做gimwali（贸易）一样”［（1922）2014：103］。

4. 与集中式发电相对的技术是当时流行的分散式发电，也就是家家户户以冬天取暖的锅炉加小型发电机来提供家庭用电。——译者注

5. 然而，这样的转置并非没有风险。例如，英萨尔所使用的末期资产大笔折旧法，在贯穿20世纪30年代的一系列审判中，成了指控他存在大量欺诈行为的根据。请参阅福里斯特·麦克唐纳（Forrest McDonald）1962年关于英萨尔传记中的详细（但也是过于美化了的）叙述。

6.3 有意识思考的选择

尽管我可能会采取“个人如何选择一个制度框架来指导其行动”这样的说法，但我想重申的是，相较于真实的情形，这里的“选择”实在是包含了过多“有意识思考”的成分。哪一种规范起到支配作用，取决于什么样的认知框架被触发，而这些框架，如果它们是真正的行动指导，则不太可能被积极地思考和衡量，因为思考和衡量将削弱它们在构建认知方面的能力。当框架碰撞成为愿景分歧和利益冲突的一部分时，框架才更有可能被意识到。在某些情况下，有些个体可能从“何种框架相关”的矛盾与模糊中获益，这种模糊是常见的，因为在现实生活中，制度相互渗透，很少以纯粹和孤立的形式出现。

我回到了“耐力行动”的概念，这最初是埃里克·莱费尔在他的国际象棋运动员的研究中提出的（1991），并被帕吉特和安塞尔（1993）进一步发展和解释，在逐步支配15世纪佛罗伦萨政治的过程中，科西莫·德·美第奇所取得的政治上的非凡成就，正如我在第四章中所讨论的那样。不妨回想一下，科西莫在多个制度背景（金融、家族和政治）中都有利益，按照彼得·霍尔的说法，也就是在这些制度背景中有“身份”。帕吉特和安塞尔（1993）认为，他是“斯芬克斯式”和“意图暧昧”的，通过在任何情况下都让他“所追求的是其中何种利益”变得暧昧不明，他为自己保留了灵活性，同时减少了其他人的灵活性。而他在各制度领域的支持者之间的网络则无法相互联合，因为不同的出身使他们在社会上互不相容，相互轻视。因此，科西莫跨越了这些不同的框架，而没有完全任责自身于其中的一个。看来，他是出于本能而非有意识地去这样做的，这个终极的实用主义者，从任何地方收集资源来解决其各种各样的问题，却没有给这样的活动贴上任何鲜明标签，因为鲜明标签将使其易

于遭受攻击。

大卫·斯塔克（David　Stark）在经济转型的背景下阐述了这一主题（1996，2009）。根据对转型后的匈牙利的田野调查，以及博尔坦斯基和泰弗诺的“正当性模式”的观念，他指出，在环境不确定的公司里，行动者可能会面临某种不确定性，即不清楚其结果会根据何种原理或逻辑来评判。在你的“成功有时是根据你的市场份额，有时是你雇用的员工数量来评判，并且你的资源也据此排列先后顺序来决定使用方向时……你可能会明智地将你的投资组合多样化，以便能够及时转移你的存款……为了获得机动回旋的余地，行动者寻求，甚至会人为制造‘模棱两可’。他们用多种尺度标准进行测量，然后用大量不同的腔调来说事”（Stark，1996：1014-1015）。

强调行动者可能会在多种正当原则或评估框架中进行谋划运作时，斯塔克的意思并不是说，这些框架只是在混淆视听。相反，进行这种谋划运作之所以有意义，唯一的原因是人们对待这些框架的态度是认真的，所以如果你能说服人们，你所偏向的框架是适合于此情此景的，你就能获得优势。此外，这种重新界定议程的能力就是第四章描述的权力的一个范例，并展示了权力与规范是如何通过创建某种框架而交织在一起的。在这种框架中，规范的支持者使人们信服这些规范适于继续指导别人的行为，这远比强迫更有效率。我在另一本书探讨腐败的那一章中将重回这个主题。

在随后的工作中，斯塔克一般化这个主张，他提出，有效的组织经常采用某种“差异化分层结构”策略，即表达和维持“多种多样的‘何谓有价值，何谓值得，什么能指望’的备选概念”（2009：5）。持有多个可被调用的绩效标准，可以产生某种长袖善舞式的“百家争鸣”局面，特别是在组织环境出现动荡混乱时，对于一个想要具有企业家精神的组织而言，这意味着要为此“保持多个评价原则同时运行，并从这多重生产的左冲右突中获益”（6）。斯塔克认为，绩效标准之间的竞争使“打破‘习惯的、失于反思的活动’成为可能，避免被锁定”（19）。这导致了某种

喧闹的碰撞，因为“不同价值观念的倡导者相互竞争。这一‘百家争鸣’的潜在后果是，价值框架的多样性产生了公司资源的新组合”（27）。

不同的制度复合体和正当性原则可能会以间接的方式产生碰撞，即使个人没有意识到这种冲突。就此而言，乔治·施特劳斯（George Strauss）研究了彩绘玩具的一组女性工作群体，他们是按件计酬的，当一位顾问给她们更多的自由来按她们喜欢的方式安排其工作时，她们的工作效率（以及由此而来的报酬）得到了极大的提高（1955）。但由于工厂的其他部门多是由她们的丈夫、男性亲属和朋友任职所组成的，其他部门很快就了解到，女性的工资飙升，并极力反对，因为这违反了该机构现有的群体秩序。信息流动被社会关系所承载，加上有关工资差异的公平观念根植于更为基础的社会区别之中，使这一新的经济发展难以为继，该项创新也就被放弃了。大卫·加特雷尔（David Gartrell）在讨论马萨诸塞州剑桥的环卫工人如何评估其薪酬的公平性时，注意到他们与临近城市相同社会背景中的朋友和亲戚所做的讨论很重要，并指出，工作与应对通胀压力变化的“住宅社会化”相交织，它们一起扮演着重要的角色（1982：134-136）。

看来不大可能的是，这两个例子中的工人能够轻松地将其“工资公平感”受到影响的方式清晰地表述出来，即厘清亲属/朋友/居住地与经济和工作的制度性交织如何影响工资公平感，而且，许多此类制度交织的运作远未为人们所意识到。例如，迈克尔·布洛维在他的芝加哥地区车间的民族志式研究中认为，在当地工人阶级文化中，男子气概的观念无意间增加了雇主的重要性（1979）。20世纪早期由弗雷德里克·温斯洛·泰勒和其他一些人所开创的“科学管理”，运用“时间与动作”研究，决定如何通过提高定额来加快工人生产，如果事实证明他们能够更快地工作。20世纪30年代许多著名的工业关系研究记录了工人对这种策略的抵制，工人非正式地设定了上限，限定应该生产多少，并惩罚或排斥“抢定额者”（Homans，1950）。但在布洛维研究的车间里，并没有发生这样的事情，因为男性机械师地位如硬通货，被精准地定位于技艺，这要靠快速而毫不费力地完成机械师的业务来证明。曾在该车间亲身工作以

便切实观察的布洛维指出，直到他“能够像一个有经验的操作人员那样在地面上大摇大摆地走动时，仿佛我在完成任务（生产管理者交办的生产额度）之余还有着大把时间，少量最为缺乏经验的新手才会屈尊与我交谈”（1979：64）。

布洛维清楚地指出，这种地位体系导致工人与管理者合作生产出“更大的剩余价值”（64）。这种情况发生的原因是，一种特殊的男性工人阶级身份文化恰好与工业系统的需求交织在一起。雇主并没有投资于创造这些价值，而且双方都不太可能清晰地意识到这种文化对赢利能力的支持方式。但是，如果雇主确实明白，当地文化支持他们的目标，那么他们将会多一个理由来通过社会网络招聘新员工，因为文化将会在有内聚性的工作群体中运作出更多共识和力量。

最后，我要说的是，当行动者在试图解决其问题的过程中运用一套以上制度规则或模式时（其中一些问题可被界定为这一“多制度运用”的结果），我们可能会看到一系列意图。也许在某些情况下这是因为，正如斯塔克在匈牙利工厂管理者身上所暗示的那样，他们或多或少是有意地将各种不同的、可用来评判其行为的方式作为“投资组合”收集起来，以便有最好的机会基于这些正当评判而得到支持。但这也可能是源于行动者从不同制度框架中拼凑出了一些片段，因为正如实用主义哲学家和社会科学家（Dewey，1939；Joas，1996；Whitford，2002）所坚持的那样，大多数行动者对纯制度设计的关注要少于他们置身其中需要解决的状况与问题，这可能会导致其解决方案在纯粹主义者看起来像法兰肯斯坦式的顾前不顾后，但在他们的背景下是可行的。

我可以在发展一些关于“国家文化”的历史性和比较性论断中，更清楚地阐述这一观点。回想一下，第五章中所描述的比加特和吉伦的观点表明，某些国家的“逻辑”更有可能助推其作为原装设备制造商来进行汽车组装，或助推其进行汽车零部件的生产。但请注意，这里所考察的逻辑主要不是关注汽车，而是在某国，个人将自身融入诸如组装厂之类大型层级化运作体系的轻松程度，或能够在供应链中灵活适应外部需求迅

速变化的轻松程度，比如适应时尚领域或汽车零部件领域的那种要求。于是，他们提出了这样一种说法，世袭制在韩国社会中根深蒂固，这就产生了一种制度逻辑，即“合法化的、由竞争性精英推进的集中控制，并……赋予国家以发展工业为目标的合法权利”（1999：733）。相比之下，他们认为，在中国台湾，公司不是通过扩大规模而是通过资产分拆、剥离来实现增长的，这导致一连串密集的家族企业网络化，它“不适合从事像汽车组装这样资本密集型的生产。然而，对于资本‘轻’而知识密集型的生产来说，这是理想的选择”（735）。

这样的声明的有趣之处在于，它们不是停留在特定社会的文化例外论这样的水平上，而是暗示任何有着类似制度或逻辑的社会将会有类似的经济结果，一旦探讨的制度纳入了考量，就不会还有什么“韩国特色”可以解释这样的结果。因此，我们在这里超越了“每个国家都有一种特定的、决定其经济结果的文化”这种观念，这种“文化决定”的观念如果允许一般化的话，也只允许少许的一般化，不足以让我们达到这样一个一般性状态，即明确某些类型的制度逻辑原则上能出现在任何一个有类似经济结果的国家中。事实上，有人可能会说，比加特和吉伦的主张允许一国的文化特性只在其导致特定制度逻辑的范围内起作用，而一旦有了这种制度逻辑，它就会强烈地决定经济结果。这个一般化思考问题的方式类似于更为抽象地在理论上主张，有一个数目有限的、可识别的“资本主义类型”［特别是霍尔和索斯凯斯2001年提出的观点，而对此类文献的总体性综述，参见沃尔夫冈·施特雷克（Wolfgang Streeck）于2011年提出的观点和《商业历史评论》（*Business History Review*）在2010年发表的对“资本主义类型”专题研讨的文献］。

霍尔和索斯凯斯在这一文献中做了一个共通的区分，他们主张，在各种各样的标签下，资本主义大体上有两个主要的“类型”，他们分别称之为“自由市场经济”（Liberal Market Economies，LMEs）和“协调市场经济”（Coordinated Market Economies，CMEs）（2001：23）。协调市场经济包括在公司之间多种形式的非市场协调，依赖于细密的公司网络“富有耐心的资本”（patient capital），“能够为投资者提供关于公司进

步的内部信息，让他们较少依赖季度财务状况表和公开可得信息来提供资金”（29），并更多地关注涉及社会团结和传统义务的非市场性经济目标。于是，使用“富有耐心的资本”可以允许企业在经济低迷时期留住员工，并进行长期的、不会很快得到回报的投资，典型的例子是德国和日本。在自由市场经济中，市场关系解决了协调问题，企业网络远没有那么细密，“股东价值”是一个更重要的考虑因素，其他利益相关者只能推进边缘性的权利主张。

在下一册书讨论公司治理的一章中，我将更详细地分析相关问题。但是就当前而言，更直接的问题在于，有着实用主义或“建构主义”视角的学者对这样的类型学提出了挑战，认为这种思考经济制度的方式展现的图景过于简单，没有客观地看到，大多数经济行动者完全有能力渡过困难重重的经济水域，而不去关注他们的行为是否符合任何特定的制度规定。我要补充的是，尽管“与社会制度能力或逻辑不一致的国家经济政策不可能成功”的提法貌似有道理，但我们应该考虑被引用来支持这种观点的案例，是不是选择性偏差的结果，是否受到了众所周知的成功和失败的案例的影响。反例可能是国家政策公然违抗了社会制度显而易见的能力，但毕竟成功了。因此，正如我前面提到的，朴正熙在20世纪60年代力推以使韩国成为钢铁和化工等重工业的主要力量，西方经济学家认为，这是一种奇怪的误导，与韩国社会的已知能力不相容。然而，后来的成功故事现在已是众所周知，这应该能让我们暂停一下，别去假设社会只有一个故事可以讲述或只有一个模式可以进入（Amsden，1989；Kim，1997）。

有关“资本主义潜在地只有少数几个理想类型”的声称假设，一旦我们明白正在观察的是何种“类型”的资本主义，那么可能产生明显不同于其他文化的制度集合体或者我所谓制度“菜单”的、特定国家的民族文化和历史特色将变得无关紧要。这些问题的争论出现在关于日本和德国经济的分两卷编撰的文集中：施特雷克和山村耕造（Kozo Yamamura）2001年的《非自由资本主义的起源：德国和日本的对比》（*The Origins of Non-Liberal Capitalism*：*Germany and Japan in Comparison*），以及山

村和施特雷克2003年的《多样性的终结？德国和日本资本主义的前景》（*The End of Diversity*？*Prospects for German Japanese Capitalism*）。在这些卷册的文集中，各种各样的文章，加上编者框架性的评论，将日本和德国的资本主义视为“非自由主义式”的或“团体性”的一类，与霍尔和索斯凯斯所区分的“协调”市场经济和“自由”市场经济密切相关。施特雷克和山村特别指出，相较于“自由”的市场经济，“非自由”的经济表现出更高水平的“嵌入性”特征，这意味着“做交易，要么被认为是同样服务于经济之外的其他目的（换句话说是要受制于社会凝聚力或国防等非经济目标），要么被认为是受到了非经济社会连带的支持”（2001：2）。他们还着眼于德国和日本遵从自由市场模式的巨大压力，达成的共识是，这种遵从是不可能发生的——“德国和日本将能继续捍卫其制度设置所支持的价值观。这些价值观在德国的例子中包括政治协商出的社会凝聚力和高度的社会平等，而在日本的例子中则有通过政治引导的，同时确保为与西方地位平等的经济发展而实现的对内部团结和对外独立，避免与快速现代化相关的社会断裂”（2003：39）。

在一场关于施特雷克和山村所编撰文集的座谈会中，加里·赫里格尔赞扬文集作者指出了“许多建构主义者……长期强调的社会行动和社会转型的维度：行动者往往面对着相当大的不确定性，这反过来又使规则的意义变得模糊不清，从而使人为演绎和创造性成为社会行动和制度变革的不可避免的维度”（2005：560）。根据赫里格尔的观察，与其把制度处理成“约束性规则的静态系统”，真正的行动者更多地把它们当作“一般性地框定问题的临时解决方案”（560）。但赫里格尔随后抱怨道，恰恰是“自由的”和“团体性”经济体的区分是有问题的，因为这一区分抽取自一个“更为宽泛的、有着其他类型的序列，这些类型所致力的制度备选项既不是自由的，也不带有碎片主义或团体性的特质”（562），如在德国的中型和小型工业公司形式之间的那些类型，联邦/区域就集中化、独立自主和区域异质性所展开的斗争，关于职业和当地社区的天主教思想对抗社会民主思想，以及工会和社会主义政党中极端地方主义的工团主义思想。他认为，这些选择作为问题症结之所

在，并不能“恰好符合团体性或碎片主义的框架，而且它们显然并不是自由主义的。它们从个别作者所提供的德国系统描画中遗漏掉了，成了一个问题”（563）。如果人们“只关注自由主义的局限性，或者迈向团体主义和碎片主义的转折点，人们就总不可避免地会忽略正在进行的借贷、重组和混合这样一些替代性过程”（564）。

赫里格尔担心，文集作者们有着一种强烈的倾向，即“把日本和德国的制度体系看作高度连贯的、统一的体系，涵盖相互联系、彼此互补的有关治理的制度领域”（564）。这就产生了这样一种印象，即“这种制度体系屹立在‘地面之上’，作为清晰明白的规则界限指导着行为”（565）。但实际的系统是不那么连贯的、非统一的，并且具有暂时性。它们是“由各种不同的制度解决方案混杂组合而成的，以应对一系列宽泛的政治经济问题。解决方案的范围一个靠着另一个，不仅（甚至并不是）以互补的方式起作用，而且还与正常运行的毗邻场域存在联系。实际上，在日本和德国（或其他任何地方），在根本上确定一个连贯、稳定的约束性规则体系是困难的”（565）。他总结道，社会是“历史积累下来的安排与规则的丰富聚集物，而不是互补性（和约束性）制度的连贯集合。理论应该指出从行动者的经验中涌现出来的可能性，而不是系统地将它们排除在外”（566）。

在评论相同的卷册时，玛丽·奥沙利文（Mary O’Sullivan）指出，将美国和英国作为“自由”资本主义的典型例子具有误导性，他提醒我们注意美国政府在促进技术方面的重要作用，以及其军事支持的历史和非经济目标的重要性，并得出结论，“与资本主义自由制度连接在一起的那些资本主义类型的某些产出结果，比如基础性创新的成功，实际上明显是非自由性制度的产物”（554）。T. J. 彭佩尔（T. J. Pempel）同样批评了这两卷文集，认为他们忽略了对制度性产出结果的政治解释，并作为一个例子提到，在德国，工会的政治力量比在日本要大（2005）。

在回应这些批评时，施特雷克同意，制度类型必须以一种非常宽松的方式来概念化，而“自由主义”和“非自由主义”经济体的区分可能确实

具有高度的误导性。但他也表示担心，在赫里格尔的观念中，制度根本就不存在，而社会行动也必须“概念化为是完全自主自愿的”。制度化的规则也许不能决定一切，但是它们仍然“被社会处罚所保护，这些处罚可有效地被应用于防止规则被侵犯”（2005：584）。

那么，我们如何才能找到这么一个平衡的位置，既能适应（在实用主义传统中）问题解决行为的需要，不高估制度的一致性，又能满足施特雷克通过“建立一个系统和连贯的理论观点”来清晰表达关注？我认为，穿针引线之法在于，分析在一个国家或地区的组织性经济活动中，行动者最可能选择的、可能的替代性框架或“逻辑”是什么，并且要求它们看来在观念上是可用的，确定它们彼此独立自主的程度或重叠相交的程度，解释这一选项的特定范围或选项“菜单”如何出现，理论化行动者“为了解决面临的经济问题，从这些可用的材料中提取解决方案”的过程。总之，了解在社会和经济环境中，关键行动者所投身的、切实使用的框架或逻辑。这些地区或国家的文化特质在这其中的任何一个阶段都可能变得突出起来。这一策略与如下理论主张是一致的，即文化，包括规范，更像是一个“工具箱”，而非一个缺乏弹性的行动处方。同时，基于不同的经验观察可以发现，如果以典型的、有关其可能性的刻板印象为参照，国家时常采取某些看起来令人吃惊的行动。

比如，日本通常被认为具有一种强烈的独特文化，倾向于将群体的和谐与领导权置于个体之上。诸如“永久就业”和“质量控制环”之类的日本制度，通常被认为是这些内在固有趋势的“自然”增长。但随后，观察人士对“永久就业”在深度衰退中迅速消失的情况感到困惑，与此同时，其他一些因素，例如组织成企业集团群的“经连会”（Keiretsus）形式，在形态上也发生了变化，但其持有的权力仍然超出新自由主义意识形态的想象（更多细节参见Lincoln和Gerlach，2004）。这一图景因下述历史性反思而更让人困惑，当前日本“特色”的劳动制度起源于20世纪中叶，而在更早的时期，比如20世纪20年代，则有较高的劳动力流动和相当多的劳工与管理者之间的冲突（参见Taira，1970）。

6.4 从动荡、战争和革命中取舍制度

对于这些主题，我试图通过考察在历经创伤的历史条件下“国家经济和政治系统遭受剧烈重构”的案例来加以探究，因为这些案例揭示了很多有关广泛的历史力量、策略行动和制度之间相互作用的内容，无论这其中的制度是任何给定时刻、给定地点的存在，还是残留于历史记录之中的痕迹——通过个人和制度性记忆的延续它们可以作为“合理的模型”来解决当下问题。我可以通过一个广泛、综合的处理方式，利用所有可用资源，来进行这一讨论，但是这个议题太大了，它本身就需要用一本厚书的体量来对待。相反，我通过与两本书进行对话来推进该主题，这两本书在某种程度上从不同的角度涵盖了这些议题，并提供许多有用的见解，它们是阿恩特·佐尔格（Arndt Sorge）的《全球与本土：了解商业系统的辩证法》（*The Global and the Local*：*Understanding the Dialectics of Business Systems*）（2005）和加里·赫里格尔的《制造可能性：美国、德国和日本的创造性行动和工业重组》（*Manufacturing Possibilities*：*Creative Action and Industrial Recomposition in the United States*，*Germany*，*and Japan*）（2010）。

佐尔格的探讨完全集中在德国，并将现代制度的根源追溯至中世纪。但是，与断言中世纪制度和现代模式之间简单的、确定性关系（正如罗伯特·帕特南于1993所述）不同，佐尔格认为，长时期的经济和政治历史导致了制度模式的多样性，这些制度模式的个体建构，部分是为了应对“本国的政治和军事力量以及外国政府和军队的动态形势”，以解决正在持续的问题。这种多样性虽然丰富、杂乱乃至相互矛盾，但并非随机的，也非不受限制的，而是有着一定程度的非连续性，它们经过漫长的历史时期可能被混合和匹配起来，即使这样的混合体往往落在诸

如“协调”对抗“自由”市场经济的类型范围之外。赫里格尔（2010）考察的时间范围更为有限，是从第二次世界大战结束到现在这段时间，探讨的是三个国家——美国、德国和日本——深受战争影响，并考虑个人和群体的策略行动、技术和市场，以及长时段制度历史背景对经济制度作用的平衡问题。

赫里格尔从关注三个国家的钢铁工业开始着手，围绕如下争论来搭建自己的框架，即全球化压力是否将导致“发达政治经济体中实践、规则和治理形式”的汇聚趋同现象（2010：1）。他搭建了自己的实用主义或“建构主义”观点，以便一方面表达对新自由主义强调原子化个人理性计算的不满，另一方面表达对制度主义强调“约束规则和处罚塑造了产业变化”（2）的不满。他还注意到，在美国、德国和日本，第二次世界大战后的钢铁行业都追求——如新自由主义者会预测的那样——“非常相似的策略”；但他同时主张，在此过程中，它们追求的方式是不同的，这样的方式“重塑或再造了政治经济体间的差异”（28）。他反对认为制度强有力而不可抗拒地影响着行为的各种“制度主义”版本，并指出“创造性机动导致了对制度约束的规避”（28）。在这里，我注意到我自己的制度版本是如何运作的，如本章和前一章所述，这比起赫里格尔所批评的版本要更具柔和性，如“资本主义的多样性”之说；而且我主张制度所创设的并非引导行为的“明确界线”（bright line），它只不过形塑了行动者思考其处境的方式，并创设了规范性压力令行动者按某种方式行事，这种行事方式是他们寻求如何解决问题时，被他们视作理所当然的背景的一个组成部分。这种更柔和的版本仍然与假设行动者是在制度真空中应对经济问题的观点大不相同，即不同于那种认为行动者自身所处当时当地的社会背景对其所做的事情没有任何影响的观点，“制度真空观”认为人们的行为只受其处境中技术和经济参数所固有的成本和收益的影响。我希望在接下来的经验案例中能更清楚地说明这一点。

理解日本和德国经济，包括钢铁等特定行业，在1945年后如何演变的关键是，理解美国对这些国家的占领这个简单的事实。这一占领的用意在于贯彻美国有关“经济的有限政府控制”的观念，这与其在民主制度

匮乏或已被摧毁的社会中重建这些制度的总体目标是一致的。作为回应，德国和日本创造了“盟国所期望的国家和经济之间的相互限制，但其操作方式却不可避免地、潜在地充满了他们自己对美国所强加的有限类型和关系的特殊理解”（Herrigel，2010：32-33）。美国人特别强调私有财产的重要性，强调其作为自由民主多元主义市场竞争之组成部分的重要性，但赫里格尔观察到，德国实业家持有私有财产是为了便于在社会中获取一定的社会地位，在其他社会群体、民族和国家的共同义务范围内获得一定的身份，并且相信财产所有权能产生权威（62）。此外，他们认为自己是一个为民族（而非国家）的伟大做贡献的法人群体——因此国家的权力应该受限于所有权，就像他们对工人的权力受限于义务一样。因此，这些实业家“突出了他们传统观念中与美国人的观念有所共鸣的一些元素”（63），比如私人组织对于限制国家权力的重要作用。但他们保留了其传统的德国观点，即“社会在深层次上是由根深蒂固的功能性群体所组成的”，它涉及“地位、权利资格和共同义务的复杂观念”（64）。因此，“当德国人和美国人对同样的事物点头称是时，其赞同的内容是极为不同的”（64）——对于德国人来说，工业中的私有财产“仍然被认为是维护社会秩序的关键，因此应该得到尊重和认可。美国人的观点否定了能在政治上对私人行动者进行地位和‘权利资格’的区分，而经德国人调适的观点则预设这种区分是‘私人控制工业’的一个基础维度。然而，在这两种形式的理解中，私有财产都构成了对国家权威的一种制衡力量，这对获得盟国的赞同至关重要”（64）。

因此，钢铁和其他行业一样，在整个20世纪50年代，不同于美国人的理解和希望，德国的管理者和劳工“将自身定义为法人群体，在更广阔的社会中拥有社会和政治地位，并知晓相互义务和责任的重要性”（69）。而事实上，这导致了美国工厂所没有的钢铁行业的柔韧性，包括劳工和工厂主之间协同经营的制度，这一切“在第二次世界大战后的经济繁荣期给钢铁生产商以巨大的优势”，并“在工作与生产中给钢铁生产商以非凡的柔韧性”（66）。所以德国生产商“拥抱了美国精神和多元主义的主张和实践，但他们的所作所为非常具有创造性，以至于

其重组的方式既符合自己对美国精神和多元主义的理解和实践，又将被认可的原则以一定的方式进一步扩展，这种方式在美国不为人所注意，也并未被盟国改革者所预见”（70）。因此，尽管该行业“采用或被迫采用了美国的市场秩序和自主生产的原则，并被这番遭遇深刻地改变了，但这绝不意味着在钢铁生产中消除明显的德国特色”（70）。

我将这些文章段落解读为是表明制度（在该案例中，即对工厂主和劳工之类地位群体的角色和职责的传统德国式理解）创造了一定的概念框架。在该框架中，德国人令其实践适应于美国驻军的要求，在这个过程中转变其工业制度，不过这些制度仍保留着清晰可辨的德国式风格。这与我所偏好的制度刻画方式是一致的，它对行为有着重要的影响，提供了个体行为的框架，却并未紧密而完全地控制个人的行为，在外来力量强烈地形塑着可能行为空间的地方，个人在给定制度框架内，仍然可以为解决其问题创建新的解决方案。

就日本而言，就像在德国一样，“挫败和改革创造了探讨的空间，探讨如何在战时政权所压抑的过去社会和工业秩序基础上，重新组合放弃的、挫败的或未实现的相关观念”（70）。因此，日本通过在钢铁行业参与者中混杂合作与竞争的策略，重新诠释和重组了美式垄断竞争概念”。与其说是他们放弃了在战前典型的公司间、公司和政府官僚之间的合作交流，不如说是他们“重塑了合作的方法……远离……某个国有垄断企业与广泛多样化持股公司之间的合作，转向相对平等竞争的钢铁公司之间的合作”（75）。这种回到战前的做法符合美国在经济中推行民主的理念。

赫里格尔的叙述预设，在任何一个给定的时点都有一个定义良好的制度框架。但我们应该问问这些框架来自哪里，这通常是一个长期的、历史发展的故事，也是佐尔格（2005）试图以德国为例来讲述的故事。佐尔格对制度的态度是郑重其事地对待它们，但他也注意到，它们“经常被削弱，并被重新组合进新奇的形式和序列之中”（28）。于是，尝试

> 将无处不在的制度程式化为整个社会的覆盖物，贯穿于多个行动者、情境和子集之中，这么做的价值极为有限。在不同的领域和情境之间，制度差别很大。（事实上，有可能）在极为临近的地方就存在着明显不同甚至是相反的模式，（因此，基本价值）只是一种初步的近似，用来指称一个社会中不同类人行为模式的完整范围。（38）

换句话说，人们“天生就是调和者，这意味着他们能将新的信念、想法、做法、技术等与他们业已拥有的相调和。他们有惊人的能力使最初或第一眼看来表现极为不同的事物相融”（11）。因此，佐尔格问道，德国这个国家“以崇拜专制的父亲形象和踢正步而闻名，其对所有军事事务的颂扬，在家庭中施行体罚的行为广为人知……这样的国家，随后如何能发展出一个没有什么上级领导的公司和工作组织？并让大量的横向协调和共同决策成为可能？”（23）在对（如我前文所讨论的）跨制度同构或跨制度转置观念提出强烈限制的同时，他主张，在实践中，社会“并不以统一的方式做事，一种方式难以贯穿众多领域、制度、场景和情境。相反，人们有一种不可思议的能力，可以将不同的、在场景上彼此区别的对立物结合在一起”（25）。制度“经常被削弱，并被重新组合进新奇的形式和序列之中”（28）。尝试“将无处不在的制度程式化为整个社会的覆盖物，贯穿于多个行动者、情境和子集之中，这么做的价值极为有限。在不同的领域和情境之间，制度差别很大”（38）。事实上，有可能“在极为临近的地方就存在着明显不同甚至是相反的模式”（38），因此，基本价值“只是一种初步的近似，用来指称一个社会中不同类人行为模式的完整范围”（38）。规范本质上是“模糊的。正如互动论者所强调的，行动总是建立在对规范和其他知识的选择性解释和激活之上”（53）。

这指引着我把人们在任何给定时刻可加以利用的所有制度（即便是行为者试图融合它们，某些制度在其纯形式上也是相互冲突的）刻画为能相容与匹配的可能制度形式的“菜单”。但是，将这样的“菜单”理论化

存在某种危险，即会陷入历史主义，在此每个历史案例都是独一无二的，任何事情都有可能发生。为了避免这种情况，我们需要解释制度性“菜单”源于何处以及其基于何种机制而来。在这里，佐尔格往上回溯，指出中世纪的历史模式乃是一种源泉，从中出现了德国人现在认识到的问题的现代制度解决方案。例如，封建的德国，在中央统治者与他们或多或少独立的诸侯国和其他权力之间有着一种典型的对抗竞争模式（84）。封建规则包括“较老的社会协调方法，比如通过同业公会进行同侪控制”（88），于是历史上的德国更倾向于“通过‘同侪’间横向而限制性的社团，而不是纵向自上而下的命令来达成协调”（89），而统治者并不易于主导这样的组织。所以，受限制的专制、行会的控制和德国南部社会秩序独特特性融合的结果是，“科层制的规则从未远离，但它也紧密地与补偿性的、通过行会进行自我治理的旧式原则结合在一起”（92），这导致“制度空间的分割”，在此君主专注于总体的政治和对外关系，而经济制度的特色则表现为通过行会来进行自我治理——一种“独特的融合，融合了……专制规则与同侪控制，以及‘民主’或‘共和’的合法性与‘神权统治’”（94）。因此，这导致了德国南部的“元传统”，也就是“两种对立的控制形式，即专制规则和同侪控制的紧密交织”（97）。这意味着，从现代性开启之时，德国社会经济历史就烙上了自由经济和统合主义经济制度（科层制从属和横向联系）再组合的印记，尽管在某些时期，一个或另一个会占据优势——在19世纪的前半期、19世纪末及第二次世界大战后自由主义占优势；而统合主义则在多个不同时期包括第三帝国时期占据优势。

佐尔格还主张，一个社会具有“独特社会制度和文化”的关键方式是国际化——其他社会对某些特定社会的影响。我认为，在一定范围内这是正确的，它减少了“例外主义”的版本，“例外主义”意味着在不涉及外部世界的情况下刻画社会的本质特征。当然，如果考虑一下美国（这个国家通常被认为是个“例外”），那么很明显，它的制度在一定程度上是经过与其从前的母国（英国）的根本性暴力互动而形成的。赫里格尔也指出，日本和德国的经济和政治制度重塑的重要方式受到其与盟军驻军

互动的影响，盟军带来了它们自己的制度议程。在德国，其“国民性格”一直是争论的重要源泉，佐尔格注意到，人们很容易忘记德国“与美国或澳大利亚一样，在同等程度上也是个移民国家”（25）。1648年，威斯特伐利亚在结束了“三十年战争”，实现了和平之后，受到的国际化影响尤为明显，最引人注目的案例是对拿破仑在一个半世纪后入侵的反应。

特别是拿破仑势力所征服的地区，受到了拿破仑法典的严格规制，它通过确立公民法律上地位平等的方式强制推行了自由主义化，从而削弱了（比如说）统合主义的行会和产业主的权力。在拿破仑之前，普鲁士被严格地根据财产来划分阶级，在此，容克地主阶级（在其他地方则被成为贵族阶级）是统治阶级。然而在社团组织中，同侪控制是很典型的。拿破仑的代表废除了封建特权，引入了公民的概念，取消了农奴制度。佐尔格指出，在与法国的对抗中，军方接纳了一些法国的特征，包括“输入普遍的公民权利、义务和商业自由”（113）。随后，自由主义和统合主义秩序反复摇摆、周期性循环，形成一种“拉锯战”。普鲁士的经济自由化是激进的，因为它来自上面，最初与拿破仑治下的法国相冲突并受其影响，在后来一段时期同样如此，而并非像英国的城镇那样是逐渐形成的（115），这就是为什么它没有与政治自由化联系在一起。整个19世纪，普鲁士在自由主义和统合主义之间来回摇摆，佐尔格认为这种“摇摆”通常是因为“人类需要反复试验”（120）。

在1870—1871年普法战争之后，普鲁士进入了一个强推自由主义的时期。与此同时，统合主义从下层特别是小作坊和小企业中爆发出来，抵制自由贸易的对抗性影响，形成一个复归统合主义的“草根”力量（123）。而卡特尔化（cartelization）作为德国经济19世纪末的一个标志性特征，可以被看作这样一种案例，在此贸易能够“从旧行会的工具箱中选取重要的工具，即规定价格、稳定供应和利润，并通过正式的契约或合同来制度化、法律化，而不是建立在团体特权的基础之上”（124），这是对普遍自由主义的反动。到最后，这导致了“资本主义、统合主义和重商主义的新综合”（128），而所综合的这些传统似乎

彼此并不兼容，此外，还形成了一个持续的主题——“在社会空间中与科层控制密切联系在一起的、横向的同侪控制”（140）。所有这些都与冲突、战争及其后果密切地相关。

而且这其中的某些传统还在纳粹时期留存了下来，所以佐尔格指出，哈比森（Harbison）在20世纪50年代初对印第安纳州和德国钢铁厂的研究表明，“工作上的社会协调显然更多是横向的，并根植于德国专家自主权和熟练工人之间的相互调整之中”（154）——这种协调，尽管在第三帝国时遭受过压制，但仍然作为德国经典“曲目”或“元传统”被保留了下来。

另一个引人注目的例子是，在中国最近的历史上，经过长期的间断之后，蛰伏的制度因素重新确立其地位的过程。1949年中国共产党执政后，资本主义日渐式微，尤其是在1966年到1976年的“文化大革命”中，资本主义遭受了猛烈的攻击（Esherick等，2006）。然而，在20世纪70年代末实行改革开放政策之后，市场经济政策也逐步开始实行，使中国成为世界上资本化发展中国家（关于这一点不无争议）。让这一点成为可能的原因之一是，市场和资本因素在中国有着非常悠久的历史，特别是在东南沿海地区，莫里斯·弗里德曼的文章（1959）探讨了这一地区市场参与者老练的金融技巧，如何同时在本地和海外给他们带来巨大的优势（更一般的对东南亚华人的探讨，参见Lim和Gosling，1983）。关于退回长期蛰伏的传统，或许更引人注目的是，当今的中国企业家喜欢在做生意的过程中援引儒家原则作为他们行为的正当理由。这令人惊讶，不仅因为儒家思想曾经饱受指责，而且因为在儒家的世界观中，经商赚钱明显是次优性质的选择，被认为远远低于在理论上注入了儒家原则的学术活动，甚或是深思熟虑的管理行为。这也可以说是如下论断的另一个例子，即在试图解决其环境所带来的问题时，行动者致力于从各种不同的来源收集实践原则和操作方式，而不太关注这些原则与它们在社会中原本所处位置之间的一致性，甚至是明显的冲突。

因此，我主张（该主张部分被上面这些案例所证明），规范、文化

和制度对经济行动的影响是重要的，但远没有人们所描绘的那么连贯，而是更为多变。经济实践的复杂组合是由行动者汇聚起来的，其汇聚方式可能不那么容易被预测到，但绝不是随机的。就像所有的结构一样，经济制度必须从现有的材料中构建出来，而不能简单地从我们的理论中重新编造出来，尽管在这些理论中我们能对某些既定目标提供最佳解决方案。我们需要对如下长时段的过程投入更多理论关注，即行动者在解决经济问题时，需要审视社会中一套特定可觉察、可操作的备选项或“菜单”的创制过程，行动者如何利用其社会网络来组合解决方案的过程，以及这些解决方案自身又如何兜转回来影响规范、文化和能塑造未来活动的行为方式的过程。

最后，有人可能会问，尽管我经常警告，在提出理论观点时，可能存在的选择偏好的危险，为何在此，我却高度依赖被选择的案例，以及关于德国、日本和中国的论述。一个与之并行的问题是，在得到这些案例支持的情况下，我的观点距离完全令人满意的理论还有多远？即距离“行动者认为与其处境相关的制度要素“菜单”如何真实决定了制度演变”这个理论还有多远？答案很明显，这只是一个理论论证的开始，不过可以肯定的是，它是一个有用的开始，需要更多以此为起点的工作，以获得更广泛的案例支持。

而进一步值得一提的告诫是，根据这些特殊的案例，结合许多实用主义或建构主义理论的语气，人们或许会得出结论，认为行动者在从各处收集零零碎碎的制度性解决方案时，通常非常具有创造性，以至于他们几乎总是能以创新且融合的方式来解决其问题。但是，这个盲目乐观的假设是容易出错的。例如，想想非洲社会对殖民列强入侵的反应。很难想象会有如下这类报告，即那些被殖民的社会可以被看作创造性地重组了现有的制度模块，以便为其问题构建新的制度性解决方案。而如果这确未发生，那么它不会是因为所需的元素没有出现在这些社会的历史之中，因为在此前的千年，非洲大陆上已有相当可观的政治和经济发展，无数传奇而强大的帝国是当时真实的场景，非洲帝国的相关简单介绍可参见https：//en.wikipedia.org/wiki/Africanempires。相反，对于原住

民群体为何没有运用创造性制度来解决殖民主义者强加的问题，显而易见的答案是，占领国用压倒性的军事力量镇压了任何这样的尝试。

至于他们为什么这么做，考虑一下拿破仑在其征服的领土上的目标与非洲殖民地殖民者目标的差异，就能一目了然。军事征服当然总是拿破仑的第一个目标。但在管理所征服的领土时，他做的一切不仅是个占领者的所作所为，还像个孩子的启蒙者，他废除农奴制，并在法律和实践上搞自由化，正如拿破仑法典所体现的那样，强调公民追求事业和自由活动的权利，使其免于受到统合主义所保护的根深蒂固的利益方干扰，同时废除行会和其他在公民和国家之间居间套利的权力者。而非洲殖民统治者则对他们的殖民地有着完全不同的态度，把殖民地主要看作廉价劳动力和丰富原材料的来源，认为它们无法达到欧洲的发展标准，同时还把非洲人看作愚昧落后的种族。这种结合方式产生了殖民统治，这种统治尽管有着不同的变体，却通常都不支持从下面冒出来的经济或政治制度的自主发展。

而且，除了少数例外，几乎所有的前非洲殖民地现在都成了独立的国家，由此摆脱了殖民统治者的控制。尽管如此，这些独立的新国家很少成功地将其与某些经济制度整合在一起，即与那种在现代工业化世界中内在具有生产力或竞争力的制度整合在一起。我们可能会引用的一个原因是，许多这样的新国家是由某些部落随意合并而成的，这些部落之间并非自然而然地就有彼此往来。此外，当地不同的信仰者之间的宗教冲突也让这样的国家遭受了理念上的撕裂。但这种可能的解释本身并没有多少说服力，如果我们能注意到如下事实——1648年威斯特伐利亚和约之后的、我们现称之为德国的情况与此并没有太大不同。欧洲这一地区的历史图册表明这里有几十个小公国和其他政治单位，它们都未拥有特别的、聚集经济资源的能力，并且由于持续的宗教冲突，它们自身四分五裂，“三十年战争”令这种冲突有所缓和，但并未消除。具有讽刺意味的是，让许多这样的政治单位汇聚到一起的，恰恰是拿破仑发动的战争，以及它与法国和英国之间的持续对抗（这最终演变成两场世界大战）。出于许多原因，非洲似乎不大可能出现类似的发展，尽管这样的

讨论超出了我的篇幅限制和我的能力范围。

拿破仑的例子还表明，实用主义者或建构主义者的如下想象是有局限性的，即想象着许多个人都可以创造性地从可用制度因素“菜单”中收集零零碎碎的解决方案来应对其面临的问题。虽然很明显，行动者在许多情况下会这么去做，但同样清楚的是，在一些关键时刻，套用乔治·奥韦尔（George Orwell）的话（1945：第十章）来说，有些行动者比其他人更能胜任，所以拿破仑和他的目标在其代表所治理的地区，对法律、政治和经济制度产生了持久而复杂的影响。他们的法令和干预措施与既存的制度因素混合在一起，并利用了这些既存因素，当它们混合发挥作用的时候，其方式是单靠这些既存制度因素本身所不能完全预测或决定的。韩国朴正熙的案例（从1961年起，到1979年他遭到暗杀），再次清楚地表明，尽管可用的一套制度原材料是重要的，但单靠它自身并不足以预测或排除特定的结果，正如朴正熙利用韩国传统模式就取得了被专家认为是不可能的经济结果。

6.5 经济行动、网络和制度中的信任、规范与权力

一本书行文至此，按照惯例是要有最后一章的，以便扼要总结所有的主要观点，并试图展示它们如何以某种一致性方式串联在一起。我抗拒这样做，一是因为我不想假装出某种并不存在的一致性；二是因为我可以向读者解释说，我承诺将出版下册书，其主题将呈现诸如腐败、组织形式和公司治理之类的具体案例，在这些应用性案例中，我将试图说明，本书所发展的框架能比标准理论更有助于说清楚一些道理。至于一致性问题，我认为，事实上，信任、权力、规范和制度等内容与几乎所有经济活动都有牵连，而在没有考虑这些内容的情况下，几乎没有什么主题可获得全面而令人满意的分析。

但是，在某个给定的案例中，关于这些经济的以及确实是所有社会生活的要素如何切实地相互作用，我并没有给出完全可资利用的一般性指导。在下册书中，我希望在特定主题章节的背景下，去探索相关系列主题的此类“一般性”概括会是什么样子。我的实证主义倾向足以促使我认为：归根结底，好理论的目标就是以某些规律的形式（这里的规律即经济生活的主要影响因素相互作用，导致了特定的经济结果）发展出一般性的指导。因此，在这个方向上走得更远将是下册书的一个目标。但是，在完全一般性层次上做到这一点，是个非常大的目标，它能让我们很好地超越现代经济学和社会学理论所走过的地方，尽管频频有人声称会适得其反。所以我希望在这里所做的是向见多识广的研究人员提供一组关键概念的集合，这些概念必须以某种方式结合起来，即其所用的特定案例应指引着人们去创造一般性“预示未来理论的阐述”这个更大的目标。除了更为典型的数据统计分析（它无疑仍然是至关重要的），详细

的历史、文化和有时是民族志式的工作也特别必要，其困难程度更甚于如下工作，即从抽象原则中提取抽象模型，然后断言来自某案例的相关数据，经由恰当的数学技巧的调试，能与该模型相匹配。我并不低估富有想象力和精心设计的模型在解释经济生活方面的价值，因为这么做看起来逻辑脉络非常清楚且能被详细地证明。但最终，我们对经济的理解需要结合这两种风格的研究方式，并懂得它们是如何相互激荡、相互启发的。如果这本书和下一册书能鼓励这类创造性、融合性的研究活动，那就是我所希望的全部内容。

参考文献

Abbott, Andrew. 1983. “Professional Ethics.” *American Journal of Sociology* 88:855–885.

Abend, Gabriel. 2014. *The Moral Background: An Inquiry into the History of Busness Ethics.* Princeton: Princeton University Press.

Aberle, D. F., A. K. Cohen, A. K. Davis, M. J. Levy Jr., and F. X. Sutton. 1950. “The Functional Prerequisites of a Society.” *Ethics* 60(2): 100–111.

Aghion Philippe, yann Algan, Pierre Cahuc, and Andrei Shleifer. 2010. “Regulation and Distrust.” *Quarterly Journal of Economics* 125: 1015–1049.

Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization.*oxford: oxford University Press.

Anderson, Ronald C., and David M. Reeb. 2003. “Founding-Family ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500.” *The Journal of Financ* 58:1301–1328.

Ardener, Shirley. 1964. “The Comparative Study of Rotating Credit Associations.”*Journal of the Royal Anthropological Institute* 94: 202–229.

Arrow, Kenneth. 1974. *The Limits of Organization* New york: W.W. Norton.

Arthur, W. Brian. 1989. “Competing Technologies and Lock-In by Historical Events.” *Economic Journal* 99: 116–131.

Atran, Scott, and Robert Axelrod. 2008. “Reframing Sacred Values.” *NegotiationJournal* 24(3 July): 221–246.

Avent-Holt, Dustin. 2012. “The Political Dynamics of Marketorganization: Cultural Framing, Neoliberalism, and the Case of Airline Deregulation.” *Sociological Theor* 30: 283–302.

Bachrach, Peter, and Morton Baratz. 1962. “The Two Faces of Power.”*AmericanPolitical Science Review* 56: 947–952.

Baldwin, Carliss, and Kim Clark. 2000. *Design Rules, Volume 1, The Power of Moularity*. Cambridge, MA: MIT Press.

Banfield, Edward. 1958.*The Moral Basis of a Backward Society* New york: The Free Press.

Barabasi, Albert-Laszlo. 2002. *Linked: How Everything Is Connected to Everything Else.* New york: Perseus.

Barnard, Chester. 1938. *The Functions of the Executive* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Baron, James, Frank Dobbin, and P. Deveraux Jennings. 1986. “War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry.” *AmericanJournal of Sociology* 92: 350–383.

Barth, Fredrik. 1967. “Economic Spheres in Darfur.” In *Themes in Economic Anthrpology*, edited by Raymond Firth. London: Tavistock.

Baum, Joel, Andrew Shipilov, and Tim Rowley. 2003. “Where Do Small Worlds Come From?” *Industrial and Corporate Change* 12: 697–725.

Bebchuk, Lucian, and Mark Roe. 2004. “A Theory of Path Dependence in Corporate ownership and Governance.” pp. 69–113 in *Convergence and Persistence inCorporate Governance*, edited by Jeffrey Gordon and Mark Roe. Newyork:Cambridge University Press.

Becht, Marco, and J. Bradford deLong. 2007. “Why Has There Been So Little Blocholding in America?” pp. 613–666 in *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers,* edited by RandallMorck. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, Gary. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior* Cambridge, MA:Harvard University Press.

Ben-Porath, yoram. 1980. “The F-Connection: Families, Friends, and Firms in the organization of Exchange.” *Population and Development Review* 6: 1–30.

Bendix, Reinhard. 1956. *Work and Authority in Industry*. New york: Wiley.

Bendor, Jonathan, and Piotr Swistak. 2001. “The Evolution of Norms.”*AmericanJournal of Sociology* 106: 1493–1545.

Benedict, Ruth. 1946. *The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Cuture.* Boston: Houghton-Miffli

Bennedsen, Morten, Casper Nielsen, Francisco Perez-Gonzalez, and Daniel Wolfenzon. 2007. “Inside the Family Firm: The Role of Families in Succession Decisions and Performance.” *Quarterly Journal of Economics* 122: 647–691.

Bennedsen, Morten, Joseph P. H. Fan, Ming Jian, and yin-Hua yeh. 2015. “The Family Business Map: Framework, Selective Survey, and Evidence from Chinese Family Firm Succession.” *Journal of Corporate Finance* 33: 212–226.

Berger, Peter and Thomas Luckmann. 1966.*The Social Construction of Reality: ATreatise in the Sociology of Knowledge.* Garden City, Ny: Doubleday.

Berle, A. A., and G. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*.New york: Macmillan.

Bewley, Truman. 1999. *Why Wages Don't Fall during a Recession.* Cambridge, MA:Harvard University Press.

Biernacki, Richard. 1997. *The Fabrication of Labor: Germany and Britain 1640 1914.* Berkeley, CA: University of California Press.

Biggart, Nicole, and Mauro Guillen. 1999. "Developing Difference: Socialorganization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina." *American Sociological Review* 64: 722–747.

Blau, Peter. 1964. *Exchange and Power in Social Life.* New york: Wiley.

Bloch, Marc. [1939] 1961. *Feudal Society*. Chicago: University of Chicago Press.

Blumer, Herbert. 1969. *Symbolic Interactionism: Perspective and Method.* Berkeley,CA: University of California Press.

Bohannan, Paul, and George Dalton, editors. 1962. *Markets in Africa.* Evanston, IL:Northwestern University Press.

Boltanski, Luc, and Laurent Thévenot. 1999. "The Sociology of Critical Capacity.*European Journal of Social Theor* 2: 359–377.

———. 2006. *On Justification: Economies of Worth* translated by C. Porter. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bonacich, Philip. 1987. "Power and Centrality: A Family of Measures." *AmericanJournal of Sociology* 92(5): 1170–1182.

Boorman, Scott A. 1975. "A Combinatorial optimization Model for Transmission of Job Information through Social Networks." *Bell Journal of Economics* 6: 216–249.

Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism.* Chicago: University of Chicago Press.

Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition* Cambridge, MA: Harvard University Press.

———. 2002. "Bridge Decay." *Social Networks* 24: 333–363.

———. 2005. *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital.* New york:oxford University Press.

Business History Review. 2010. "'Varieties of Capitalism' Roundtable." 84: 637–674.

Camic, Charles. 1979. "The Utilitarians Revisited."*American Journal of Sociology* 85: 515–550.

Carruthers, Bruce. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

———. 2013. "From Uncertainty Toward Risk: The Case of Credit Ratings."*Socio-Economic Review* 11(3): 525–551.

Castilla, Emilio, Hokyu Hwang, Mark Granovetter, and Ellen Granovetter. 2000."Social Networks in Silicon Valley." pp. 218–247 in *The Silicon Valley Edge* edited by C.-M. Lee, W. Miller, M. Hancock, and H. Rowen. Stanford, CA: Stanford University Press.

Chandler, Alfred. 1962. *Strategy and Structure.* Cambridge, MA: MIT Press.

———. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Chang, Dukjin. 1999. "Privately owned Social Structures: Institutionalization Network Contingency in the Korean Chaebol." Ph.D.

dissertation, Department of Sociology, University of Chicago.

Chang, Sea-jin. 2003. *Financial Crisis and Transformation of Korean Business Groups: The Rise and Fall of Chaebols* New york: Cambridge University Press.

Chase, Ivan. 1974. “Models of Hierarchy Formation in Animal Societies.” *Behavioral Science* 19(6): 374–382.

———. 1980. “Social Process and Hierarchy Formation in Small Groups: A Comparative Perspective.” *American Sociological Review* 40(4: August): 905–924.

Christensen, Clayton. 1997. *The Innovator’s Dilemma: The Revolutionary Book Th Will Change the Way You Do Business.* Cambridge, MA: Harvard Business School Press.

Christensen, Johan. 2013. “Bureaucracies, Tax Reform, and Neoliberal Ideas in New Zealand and Ireland.” *Governance* 26(4): 563–584.

———. 2017. *The Power of Economists within the State* Stanford, CA: Stanford University Press.

Chu, Johan, and Gerald Davis. 2015. “Who Killed the Inner Circle: The Decline of the American Corporate Interlock Network.” SSRN paper uploaded october 23, 2015: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2061113.Forthcoming, *American Journal of Sociology*.

Chung, Chi-Nien. 2000. “Markets, Culture and Institutions: The Formation and Transformation of Business Groups in Taiwan, 1960s–1990s.” Doctoral dissertation, Department of Sociology, Stanford University, Stanford, CA.

Coase, Ronald. 1960. “The Problem of Social Cost.”*Journal of Law and Economics* 3: 1–44.

Cole, Robert. 1979. *Work, Mobility and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry*. Berkeley, CA: University of California Press.

Coleman, James. 1990. *The Foundations of Social Theor* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Colfer, Lyra, and Carliss Baldwin. 2016. “The Mirroring Hypothesis: Theory, Edence, and Exceptions.” Working paper 16-124, Harvard Business School.

Collins, Randall. 1980. *The Credential Society: A Historical Sociology of Education and Stratification.*New york: Academic Press.

Cook, Karen, and Richard Emerson. 1978. “Power, Equity, and Commitment in Exchange Networks.” *American Sociological Review* 43: 721–739.

Cook, Karen, Richard Emerson, and Mary Gillmore. 1983. “The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results.”*AmericanJournal of Sociology* 89(2): 275–305.

Cook, Karen, and Russell Hardin. 2001. “Norms of Cooperativeness and Networks of Trust.” pp. 327–347 in *Social Norms*, edited by M. Hechter and K.-D. opp.New york: Russell Sage Foundation.

Cook, Karen, and Eric R. W. Rice. 2001. “Exchange and Power: Issues of Structure and Agency.” pp. 699–719 in *Handbook of Sociological Theor*, edited by Jonathan Turner. New york: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Cook, Karen, and Russell Hardin. 2001. “Norms of Cooperativeness and Networks of Trust.” pp. 327–347 in *Social Norms*, edited by M. Hechter and K.-D. opp.New york: Russell Sage Foundation.

———. 2003. “Social Exchange Theory.” Chapter 3 in*Handbook of*

Social Psychology,edited by J. Delamater. New york: Kluwer / Plenum.

Cook, Karen S., Russell Hardin, and Margaret Levi. 2005. New york: The Russell Sage Foundation.

Cook, Karen S., Margaret Levi, and Russell Hardin, editors. 2009. *Whom Can WeTrust?: How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible.* New york:The Russell Sage Foundation

Cooter, Robert. 2000. "Economic Analysis of Internalized Norms." "Economic Analysis of Internalized Norms." *Virginia Law Review* 86: 1577–1601.

Crenson, Matthew. 1971. *The Un-Politics of Air Pollution: A Study of Non-Decisiomaking in the Cities.* Baltimore: The Johns Hopkins Press

Cushman, Fiery, Liane young, and Joshua Greene. 2010. "Multi-System Moral Psychology." pp. 47–71 in *The Moral Psychology Handbook*,edited by John Doris.oxford: oxford University Press.

David, Paul. 1986. "Understanding the Necessity of QWERTy: The Necessity of History." pp. 30–49 in *Economic History and the Modern Economist*, edited byW. N. Parker. London: Blackwell.

Davis, Gerald. 2009a. "The Rise and Fall of Finance and the End of the Society of organizations." *Academy of Management Perspectives* August: 27–44.

———. 2009b. *Managed by the Markets: How Finance Re-shaped America.* Newyork: oxford University Press.

Davis, Gerald, Mina yoo, and Wayne Baker. 2003. "The Small World of the Ameican Corporate Elite, 1982–2001." *Strategic Organization* 3: 301–326.

Deane, Phyllis. 1978. *The Evolution of Economic Ideas* Cambridge, UK:

Cambridge University Press.

de Nooy, Wouter, Andrej Mrvar, and Vladimir Batagelj. 2011. *Exploratory SocialNetwork Analysis with Pajek*. 2nd ed. New york: Cambridge University Press.

Dewey, John. 1939. *Theory of Valuation* Chicago: University of Chicago Press.

DiMaggio, Paul. 1997. “Culture and Cognition.” *Annual Review of Sociology* 23:263–287.

DiMaggio, Paul, and Walter Powell. 1983. “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in organizational Fields.” *AmericanSociological Review* 48: 147–160.

Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age.* New york: Cambridge University Press.

Dodds, Peter S., R. Muhamad, and D. S. Watts. 2003. “An Experimental Study of Search in Global Social Networks.” *Science* 301(5634): 827–829.

Domhoff. G. William. 2013.*Who Rules America? The Triumph of the Corporate Rich.* 7th ed. New york: McGraw Hill.

Dumont, Louis. 1977. *From Mandeville to Marx: The Genesis and Triumph of Ecnomic Ideology.* Chicago: University of Chicago Press.

Durkheim, Emile. [1893] 1984. *The Division of Labor in Society,*translated by W. D.

Easley, David, and Jon Kleinberg. 2010. *Networks, Crowds, and Markets: Reasoningabout a Highly Connected World.* New york: Cambridge University Press.

Eggertsson, Thrain. 2001. “Norms in Economics, with Special

Reference to Ecnomic Development.” pp. 76–104 in *Norms,* edited by M. Hechter and K.-D.opp. New york: Russell Sage Foundation.

Eisenstadt, Shmuel. 1963. *The Political Systems of Empires: The Rise and Fall of th Historical Bureaucratic Societies.* New york: The Free Press

Eisenstadt, Shmuel N., and Luis Roniger. 1984. *Patrons, Clients, and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society.* New york: Cambridge University Press.

Ellickson, Robert. 1991. *Order without Law: How Neighbors Settle Disputes.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

———. 1998. “Law and Economics Discovers Social Norms.” *Journal of Legal Studies* 27: 537–552.

———. 2001. “The Evolution of Social Norms: A Perspective from the Legal Academy.” pp. 35–75 in *Social Norms,* edited by M. Hechter and K.-D. opp.New york: Russell Sage Foundation.

Elster, Jon. 1983. *Explaining Technical Change.* New york: Cambridge University Press.

———. 1989a. *The Cement of Society: A Study of Social Order* New york: Cambridge University Press.

———. 1989b. “Social Norms and Economic Theory.”*Journal of Economic Perspectives* 3: 99–117.

———. 1990. “Norms of Revenge.” *Ethics* 100: 862–885.

———. 1999. *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions.* Cambridge, UK:Cambridge University Press.

———. 2000. “Rational Choice History: A Case of Excessive Ambition.” *AmericanPolitical Science Review* 94(3: September): 685–695.

Emerson, Richard. 1962. “Power-Dependence Relations.” *American SociologicalReview* 27: 31–41.

Esherick, Joseph, Paul Pickowicz, and Andrew Walder, editors. 2006. *The ChineseCultural Revolution as History*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Espeland, Wendy, and Mitchell Stevens. 1998. “Commensuration as a Social Process.” *Annual Review of Sociology* 24: 313–343.

Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation.*Princeton, NJ: Princeton University Press.

Farrell, Henry. 2009. *The Political Economy of Trust: Institutions, Interests, and Inter Firm Cooperation in Italy and Germany*. New york: Cambridge University Press.

Fehr, Ernst, and Simon Gaechter. 2000. “Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity.” *Journal of Economic Perspectives* 14: 159–181.

Fernandez, Roberto, and Roger Gould. 1994. “A Dilemma of State Power: Brokerage and Influence in the National Health-Policy Domain.”*American Journal of Refe Sreoncicoelsogy* 99: 1455–1491.

Ferrary, Michel, and Mark Granovetter. 2009. “The Role of Venture Capital Firms in Silicon Valley’s Complex Innovation Network.” *Economy and Society* 38: 326–359.

Festinger, Leon, Stanley Schachter, and Kurt Back. 1948. *Social Pressures in InformalGroups.* Cambridge, MA: MIT Press.

Fine, Gary A., and Sheryl Kleinman. 1979. “Rethinking Subculture: An Interactionist Analysis.” *American Journal of Sociology* 85: 1–20.

Firth, Raymond. [1939] 1975. *Primitive Polynesian Economy.* London: Routledge.

Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control.*Cambridge, MA:Harvard University Press.

Fligstein, Neil, and Doug McAdam. 2012. *A Theory of Fields.*New york: oxford University Press.

Foddy, Margaret, and Toshio yamagishi. 2009. "Group-Based Trust." pp. 17–41 in *Whom Can We Trust?*, edited by Karen Cook, Margaret Levi, and Russell Hardin. New york: The Russell Sage Foundation

Fourcade, Marion, and Kieran Healy. 2007. "Moral Views of Market Society."*Annual Review of Sociology* 33: 285–311.

France, Anatole. 1894. *The Red Lily.*London: John Lane.

Frank, Robert. 1985. *Choosing the Right Pond.* New york: oxford University Press.

Freedman, Maurice. 1959. "The Handling of Money: A Note on the Background to the Economic Sophistication of overseas Chinese." *Man* 59: 65.

Friedland, Roger, and Robert Alford. 1991. "Bringing Society Back In: Symbols,Practices, and Institutional Contradictions." pp. 232–263 in *The New Instittionalism in Organizational Analysis*, edited by W. W. Powell and P. J. DiMaggio.Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.

Frigant, Vincent, and Damien Talbot. 2005. "Technological Determinism and Modularity: Lessons from a Comparison between Aircraft and Auto Industries in Europe." *Industry and Innovation* 12: 337–335.

Fukuyama, Francis. 1995. *Trust.* New york: Free Press.

Gambetta, Diego. 1988. "Can We Trust Trust?" pp. 213–237 in *Trust:*

Making and Breaking Cooperative Relations, edited by D. Gambetta. New york: Basil Blackwell.

Gambetta, Diego, and Heather Hamill. 2005. *Streetwise: How Taxi Drivers EstablishTheir Customers' Trustworthiness.*New york: The Russell Sage Foundation

Gartrell, David. 1982. "on the Visibility of Wage Referents." *Canadian Journal ofSociology* 7: 117–143.

Geertz, Clifford. 1978. "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasan Marketing." *American Economic Review* 68: 28–32.

Gerlach, Michael. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business.* Berkeley, CA: University of California Press.

Gladwell, Malcolm. 2014. "Sacred and Profane: How Not to Negotiate with Believers." *The New Yorke* (March 31). Accessed at http://www.newyorker.

Glaeser, Edward, David Laibson, Jose Scheinkman, and Christine Soutter. 2000.

"Measuring Trust." *Quarterly Journal of Economics* 115(August): 811–846.

Goffman, Erving. 1974.*Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience.*Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gould, Roger V. 1989. "Power and Social Structure in Community Elites." *SocialForces* 68: 531–552.

Gould, Roger, and Roberto Fernandez. 1989. "Structures of Mediation: A Formal Approach to Brokerage in Transaction Networks." *Sociological Methodology* 19:89–126.

Gould, Steven Jay, and Richard Lewontin. 1979. "The Spandrels of San

Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme.” *Proceedings of the Royal Society of London* B205: 581–598.

Grace, Randolph C., and Simon Kemp. 2005. “What Does the Ultimatum Game Mean in the Real World?” *Behavioral and Brain Sciences* 28: 824–825.

Graeber, David. 2001. *Toward an Anthropological Theory of Value* New york:Palgrave.

Granovetter, Mark. 1973. “The Strength of Weak Ties.”*American Journal of Sociology* 78: 1360–1380.

———. 1983. “The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited.*Sociological Theory*1: 201–233.

———. 1985. “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddeness.” *American Journal of Sociology* 91: 481–510.

———. 1990. “Theold and the New Economic Sociology: A History and an Agenda.” pp. 89–112 in Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New york: Aldine.

———. 1992. “The Nature of Economic Relations.” pp. 21–37 in*Understanding Economic Process: Monographs in Economic Anthropology, No. 10*, edited by Suttiortiz and Susan Lees. Lanham, MD: University Press of America.

———. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers.* Chicago: University of Chicago Press.

———. 2002. “A Theoretical Agenda for Economic Sociology.” pp. 35–59 in*TheNew Economic Sociology: Developments in an Emerging Field,* edited by M. F.Guillen, R. Collins, P. England, and M. Meyer. New york:

Russell Sage Foundation.

———. 2003. “Ignorance, Knowledge, and outcomes in a Small World.” *Science* 301(5634): 773–774.

———. 2005. “The Impact of Social Structure on Economicoutcomes.” *Journal ofEconomic Perspectives* 19: 33–50.

———. 2007. “The Social Construction of Corruption.” pp. 152–172 in*On Capitalism*, edited by Victor Nee and Richard Swedberg. Stanford, CA: Stanford University Press.

———. 2009. “Comment on ‘Capitalist Entrepreneurship’ by T. Knudsen and R.Swedberg.” *Capitalism and Society* 4(2): 1–11.

Granovetter, Mark, and Patrick McGuire. 1998. “The Making of an Industry: Eletricity in the United States.” pp. 147–173 in *The Laws of the Markets* edited by Michel Callon. oxford: Blackwell.

Granovetter, Mark, and Richard Swedberg. 2011. *The Sociology of Economic Life,*3rd ed. Boulder, Co: Westview Press.

Grusky, David, and Jesper Sorensen. 1998. “Can Class Analysis Be Salvaged”?*American Journal of Sociology* 103(5): 1187–1234.

Guiso, Luigi, Paolo Sapienza, and Luigi Zingales. 2006. “Does Culture Affect Ecnomic outcomes?.” *Journal of Economic Perspectives* 2: 23–48.

———. 2008. “Trusting the Stock Market.” *Journal of Finance* 63: 2557–2600.

———. 2011. “Civic Capital as the Missing Link.” pp. 418–480 in *Handbook of SocialEconomics,* edited by Jess Benhabib, Alberto Bisin, and Matthew Jackson.North-Holland: Amsterdam.

Gulati, Ranjay, and Maxim Sytch. 2007. “Dependence Asymmetry and Joint Dependence in Interorganizational Relationships: Effects of

Embeddedness on a Maufacturer’s Performance in Procurement Relationships.” *Administrative ScienceQuarterly* 52: 32–69.

Gulati, Ranjay, Maxim Sytch, and Adam Tatarynowicz. 2012. “The Rise and Fall of Small Worlds: Exploring the Dynamics of Social Structure.” *Organization Science* 23(2): 449–471.

Haidt, Jonathan, and Selin Kesebir. 2010. “Morality.” pp. 797–832 in *Handbook ofSocial Psychology*, 5th ed., edited by S. Fiske, D. Gilbert, and G. Lindzey.Hoboken, NJ: Wiley.

Hall, Peter. 2010. “Historical Institutionalism in Rationalist and Sociological Perspective.” pp. 204–224 in *Explaining Institutional Change*, edited by James Mahoney and Kathleen Thelen, Newyork: Cambridge University Press.

Hall, Peter, and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foudations of Comparative Advantage.* oxford: oxford University Press.

Hamilton, Gary. 2000. “Reciprocity and Control: Theorganization of Chinese Family-owned Conglomerates” pp. 55–74 in *Globalization of Chinese BusinessFirms*, edited by H. W.-C. yeung and K. olds. New york: St. Martin’s.

Han, Shin-Kap. 2008. “Breadth and Depth of Unity among Chaebol Families in Korea.” *Korean Journal of Sociology* 42: 1–25.

Hanneman, Robert A., and Mark Riddle. 2005.*Introduction to Social NetworkMethods*. Riverside, CA: University of California, Riverside. (published in digital form at http://faculty.ucr.edu/~hanneman/)

Hansmann, Henry, and Reinier Kraakman. 2004. “The End of History for Corporate Law.” pp. 33–68 in *Convergence and Persistence in Corporate Governance*, editedby Jeffrey Gordon and Mark Ro. New york: Cambridge

University Press.

Hardin, Russell. 2001. “Conceptions and Explanation of Trust.” pp. 3–39 in *Trust inSociety*, edited by K. Cook. New york: Russell Sage Foundation.

———. 2002. *Trust and Trustworthiness.* New york: Russell Sage Foundation.

Hedstrom, Peter. 2005. *Dissecting the Social: On the Principles of Analytical Sociology*.New york: Cambridge University Press.

Hedstrom, Peter, and Richard Swedberg, editors. 1998. *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theor*. New york: Cambridge University Press.

Hempel, Carl. 1965. *Aspects of Scientific Explanation* New york: Free Press.

Hendry, Joy. 1996. “The Chrysanthemum Continues to Flower: Ruth Benedict and Some Perils of Popular Anthropology.” pp. 106–121 in *Popularizing Anthropology*, edited by J. MacClancy and C. McDonaugh. London: Routledge.

Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, and Herbert Gintis. 2004. *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies* oxford: oxford University Press.

Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, Richard McElreath, Michael Alvard, Abigail Barr, Jean Ensminger,Natalie Smith Henrich, Kim Hill, Francisco Gil-White, Michael Gurven, Frank W. Marlowe, John Q. Patton, and David Tracer. 2005. “‘Economic Man’ in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies.” *Behavioral and Brain Sciences* 28: 795–855.

Herrigel, Gary. 1996. *Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power*. New york: Cambridge University Press.

Power. New york: Cambridge University Press.

———. 2005. “Institutionalists at the Limits of Institutionalism: A Constructivist Critique of Two Edited Volumes from Wolfgang Streeck and Kozo yamamura.”*Socio-Economic Review* 3: 559–567.

———. 2010. *Manufacturing Possibilities: Creative Action and Industrial Recomposition in the United States, Germany, and Japan*. New york: oxford University Press.

Hirschman, Albert. 1977. *The Passions and the Interests* Princeton: Princeton University Press.

———. 1982. “Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble.” Journal of Economic Literature 20: 1463–1484.

Hirshleifer, Jack. 1985. “The Expanding Domain of Economics.” The American Eco-nomic Review 75(6): 53–68.

Homans, George C. 1950. The Human Group. New york: Harcourt, Brace and Company.

———. 1971. Social Behavior: The Elementary Forms. New york: Harcourt, Brace Jovanovich.

Hucker, Charles. 1975. China’s Imperial Past: An Introduction to Chinese History and Culture. Stanford, CA: Stanford University Press.

Jackson, Matthew. 2010. Social and Economic Networks. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Jacobides, Michael, and John Paul MacDuffie. 2013. “How to Drive Value your Way.” Harvard Business Review 91: 92–100.

Jacobides, Michael, John Paul MacDuffie, and C. Jennifer Tae. 2016. “Agency. Struc-ture, and the Dominance of oEMs: Change and Stability in the Automotive Sector. Strategic Management Journal 37: 1942–1967.

Kaplan, Sarah. 2008. “Framing Contests: Strategy Making under Uncertainty.” Organization Science September–october: 729–752.

Katz, Elihu, and Paul Lazarsfeld. 1955. Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communications. New york: Free Press.

*Ciurlotu*ur*xe*.. Stanford, CA: Stanford University Press.

Kaplan, Sarah. 2008. “Framing Contests: Strategy Making under Uncertainty.”*Organization Science* September–october: 729–752.

Katz, Elihu, and Paul Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence: The Part Played by Peopl in the Flow of Mass Communications.* New york: Free Press.

Keister, Lisa. 2000. *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfir Relations during Economic Development.* New york: oxford University Press.

Kennedy, David M. 1975. “overview: The Progressive Era.”*The Historia* 37(3):453–468.

Kim, Eun Mee. 1997. *Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South*

Korean Development 1960–1990. Albany, Ny: SUNy Press.

Kiong, Tong Chee. 1991. “Centripetal Authority, Differentiated Networks: Th Social organization of Chinese Firms in Singapore.” In *Business Networks andEconomic Development in East and Southeast Asia,* edited by G. Hamilton.Hong Kong: Centre of Asian Studies, University of Hong Kong.

Kirzner, Israel. 1973. *Competition and Entrepreneurship.* Chicago: University of Chicago Press.

Kontopoulos, Kyriakos. 1993. *The Logics of Social Structur* New york: Cambridge University Press.

Krippner, Greta, Mark Granovetter, Fred Block, Nicole Biggart, Tom Beamish, youtien Tsing, Gillian Hart, Giovanni Arrighi, Margie Mendell, John Hall, Michael Burawoy, Steve Vogel, and Sean o'Riain. 2004. "Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness." *Socio-Economic Review* 2: 109–135.

Krueger, Anne. 1974. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society."*American Economic Review* 64(3): 291–303.

Kurlansky, Mark. 2002. *Salt: A World History*. New york: Walker.

Lamoreaux, Naomi. 1994. *Insider Lending: Banks, Personal Connections, and Economic Development in Industrial New England*. New york: Cambridge University Press.

LaPorta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 1997.

Lawler, Edward, and Jeongkoo yoon. 1996. "Commitment in Exchange Relations: A Test of a Theory of Relational Cohesion."*American Sociological Review* 61(1):89–108.

Lazerson, Mark, and Gianni Lorenzoni. 1999. "The Firms That Feed Industrial Dtricts: A Return to the Italian Source." *Industrial and Corporate Change* 8:235–266.

Leibenstein, Harvey. 1976. *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Leifer, Eric. 1991. *Actors as Observers: A Theory of Skill in Social*

Relationships London: Routledge.

Lepore, Jill. 2014. “The Disruption Machine: What the Gospel of Innovation Gets Wrong.” June 23 (http://www.newyorker.com/magazine/2014/06/23/the-disruption-machine).

Levy, Marion J., Jr. 1954. “Contrasting Factors in the Modernization of China and Japan.” *Economic Development and Cultural Change* 2: 161–197.

Lewis, Michael. 2010. *The Big Short: Inside the Doomsday Machine* New york:W. W. Norton.

Lie, John. 2001. *Multiethnic Japan.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Light, Ivan. 1972. *Ethnic Enterprise in America.* Berkeley, CA: University of California Press.

Lim, Linda y. C., and L. A. Peter Gosling. 1983. *The Chinese in Southeast Asia.Volume 1: Ethnicity and Economic Activity*. Singapore: Maruzen.

Lincoln, James, and Michael Gerlach. 2004. *Japan’s Network Economy: Structure,Persistence, and Change.* New york: Cambridge University Press.

Lindquist, W. B., and I. D. Chase. 2009. “Data-Based Analysis of Winner-Loser Models of Hierarchy Formation in Animals. *Bulletin of Mathematical Biology* 71: 556–584.

Locke, Richard. 1995. *Remaking the Italian Economy*. Ithaca, Ny: Cornell University Press.

———. 2001. “Building Trust.” Paper presented at annual meeting of the *AmericanPolitical Science Association.*

———. 2013. *The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economy*. New york: Cambridge University

Press.

Lounsbury, Michael. 2007. "A Tale of Two Cities: Competing Logics and Practice Variation in the Professionalization of Mutual Funds." *Academy of ManagementJournal* 50: 289–307.

Lukes, Steven. 1974. *Power: A Radical View*. London: Macmillan.

Luo, Jar-Der. 2011. "*Guanxi* Revisited: An Exploratory Study of Familiar Ties in a Chinese Workplace." *Management and Organization Review* 7(2): 329–351.

Lynch, Gerard. 1997. "The Role of Criminal Law in Policing Corporate Misco Macaulay, Stewart. 1963. "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study." *American Sociological Review* 28: 55–69.

MacDuffie, John Paul. 2013. "Modularity-as-Property, Modularization-as-Process and 'Modularity'-as-Frame: Lessons from Product Architecture Initiatives in the Global Automotive Industry." *Global Strategy Journal* 3: 8–40.

MacDuffie, John Paul, and Susan Helper. 2006. "Collaboration in Supply Chains With and Without Trust." pp. 417–466 in *The Firm as a Collaborative Commnity: Reconstructing Trust in the Knowledge Economy*, edited by Charles Heckscher and Paul Adler. New york: oxford University Press.

Mahoney, James, and Katherine Thelen, editors. 2009.*Explaining InstitutionalChange: Ambiguity, Agency, and Power*. New york: Cambridge University Press.

Malinowski, Bronislaw. 2014 [1922]. *Argonauts of the Western Pacifi*. New york:Routledge.

———. 1944. *A Scientific Theory of Culture and Other Essay* Chapel

Hill, NC: University of North Carolina Press.

Mann, Michael. 1986. *The Sources of Social Power: A History of Power from the Beginning to a.d. 1760.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

———. 1993. *The Sources of Social Power: The Rise of Classes and Nation-States 1760–1914.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

March, James G., and Herbert Simon. 1993. *Organizations.* 2nd ed. New york:Wiley.

Marchetti, P., and M. Ventoruzzo. 2001. "Corporate Law." pp. 2803–2810 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences,* edited by N. Smelserand P. Baltes. London: Elsevier.

McAdams, Richard. 1997. "Theorigin, Development, and Regulation of Norms."*Michigan Law Review* 96: 338–433.

McCloskey, Donald. 1983. "The Rhetoric of Economics."*Journal of Economic Literature* 21: 481–517.

McDonald, Forrest. 1962. *Insull.* Chicago: University of Chicago Press.

McEvily, William, and Marco Tortoriello. 2011. "Measuring Trust in organizational Research: Review and Recommendations." *Journal of Trust Research* 1: 23–63.

McGuire, Patrick, and Mark Granovetter. 1998. "Business and Bias in Public Policy Formation: The National Civic Federation and Social Construction of Electric Utility Regulation, 1905–1907." Paper presented at the 1998 meeting of the American Sociological Association.

Merton, Robert K. 1947. *Social Theory and Social Structure* Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.

———. 1957. *Social Theory and Social Structure* Rev. ed. Glencoe, IL:

Free Press of Glencoe.

Meyer, John, and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83: 340–363.

Meyer, John, John Boli, George Thomas, and Francisco Ramirez. 1997. "World 228Society and the Nation-State." *American Journal of Sociology* 103: 144–*R*1*ef*8*e*1*r.ences* Meyer, Marshall, and Lynne Zucker. 1989. *Permanently Failing Organizations.* Newbury Park, CA: Sage Publications.

Mills, C. Wright. [1956] 2000. *The Power Elite* New york: oxford University Press.

Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Busness.* Chicago, IL: University of Chicago Press.

Mizruchi, Mark. 2010. "The American Corporate Elite and the Historical Roots of the Financial Crisis of 2008," in *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis,* edited by Michael Lounsbury and Paul Hirsch. *Research inthe Sociology of Organizations* 30: 103–139.

———. 2013. *The Fracturing of the American Corporate Elite* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mizruchi, Mark, and Blyden Potts. 1998. "Centrality and Power Revisited: Actor Success in Group Decision Making." *Social Networks* 20: 353–387.

Mokyr, Joel. 2005. "Long-Term Economic Growth and the History of Technology."pp. 1113–1180 in *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1, Part B, edited by Philippe Aghion and Steven Durlauf. Amsterdam: Elsevier.

Molm, Linda. 2001. "Theories of Social Exchange and Exchange

Networks."pp. 260–272 in *Handbook of Social Theory,*edited by George Ritzer and Barry Smart. London: Sage Publications.

———. 2003. "Theoretical Comparisons of Forms of Exchange."*Sociological Theor* 21(1: January): 1–17.

Mnookin, Robert, and Lewis Kornhauser. 1979. "Bargaining in the Shadow of the Law: The Case of Divorce."*Yale Law Journal* 88(5): 950–997.

Nagel, Ernest. 1961. *The Structure of Science* New york: McGraw Hill.

Nelson, Joel. 1966. "Clique Contacts and Family orientations." *American Sociological Review* 31: 663–672.

Nelson, Richard, and Sidney Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of EconomicChange.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Nishiguchi, Toshihiro, and Alexandre Beaudet. 1998. "The Toyota Group and the Aisin Fire." *Sloan Management Review* 40: 49–59.

obstfeld, David. 2005. "Social Networks, the *Tertius Iungens* orientation, and Involvement in Innovation." *Administrative Science Quarterly* 50: 100–130.

obstfeld, David, Stephen Borgatti, and Jason Davis. 2014. "Brokerage as a Process:Decoupling Third-Party Action from Social Network Structure."*Research in theSociology of Organizations* 40: 135–159.

okun, Arthur. 1980. *Prices and Quantities.* Washington D.C: Brookings Institution.

orwell, George. 1945. *Animal Farm*. London: Secker and Warburg.

ostrom, Elinor. 2003. "Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation." pp. 19–79 in *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research,* edited by E. ostrom and J. Walker. New york: Russell Sage Foundation.

ouchi, William. 1981. *Theory Z* Reading, MA: Addison-Wesley.

Padgett, John, and Christopher Ansell. 1993. “Robust Action and the Rise of the Medici.” *American Journal of Sociology* 98: 1259–1319.

Padgett John, and Paul MacLean. 2006. “organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership Systems in Renaissance Florence.”*American Journal of Sociology* 111: 1463–1568

Padgett, John, and Walter Powell. 2012. *The Emergence of Organizations and Makets.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory wit Special Reference to a Group of Recent European Writers.* Glencoe, IL: Free Pressof Glencoe.

———. 1959. “General Theory in Sociology.” In*Sociology Today: Problems andProspects,* edited by R. K. Merton, L. Broom, and L. S. Cottrell Jr. New york:Basic Books.

———. 1961. “An outline of the Social System.” pp. 30–79 in *Theories of Society,*edited by Talcott Parsons, Edward Shils, Kaspar Naegele, and Jesse Pitts.Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.

———. 1963. “on the Concept of Political Power 107(3: June 19): 232–262.” *Proceedings of the American Philosophical Society* 107: 232–262.

Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in theIntegration of Social and Economic Theory* Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.

Patterson, orlando. 1982. *Slavery and Social Death: A Comparative Study*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Pempel, T. J. 2005. “Alternative Capitalisms Confront New Pressures to Conform.”*Socio-Economic Review* 3: 569–575.

Penrose, Edith. [1959] 1995. *The Theory of the Growth of the Fir* oxford: oxford University Press.

Perrow, Charles. 1986. *Complex Organizations: A Critical Essay*. 3rd edition. Newyork: Random House.

Pettit, P. 2001. "Consequentialism Including Utilitarianism." pp. 2613–2618 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences,* edited by N.Smelser and P. Baltes. New york: Elsevier.

Pfeffer, Jeffrey. 1981*Power in Organizations*. Boston: Pitman.

Pfeffer, Jeffrey, and Gerald Salancik. 1978*The External Control of Organizations: AResource Dependence Perspective.* New york: Harper and Row.

Piore, Michael, and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New york: Basic Books.

Popkin, Samuel. 1979. *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Societ in Vietnam*. Berkeley, CA: University of California Press.

Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal* Posner, Eric. 1996. "Law, Economics, and Inefficient Norms*University of Pennsylvania Law Review* 144: 1697–1744.

———. 2000. *Law and Social Norms*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Posner, Richard. 1998. "Social Norms, Social Meaning, and Economic Analysis of Law: A Comment." *Journal of Legal Studies* 37(2: Pt. 2): 553–565.

Prahalad, C. K., and Gary Hamel. 1990. "The Core Competence of a Corporation."*Harvard Business Review* 68: 79–91.

Putnam, Robert. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*.Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rao, Hayagreeva, Philippe Monin, and Rodolphe Durand. 2003. “Institutional Change in Toque Ville: Nouvelle Cuisine as an Identity Movement in French Gastronomy.” *American Journal of Sociology* 108: 795–843.

Reagans, Ray, and Ezra Zuckerman. 2008. “Why Knowledge Does Not Equal Power:The Network Redundancy Tradeoff.*Industrial and Corporate Change* 17:903–944.

Reddy, William. 1984. *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and Frenc Society, 1750–1900*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Ricardo, David. 1821. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. 3rd ed.London: John Murray, Albemarle-Street.

Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* London: Macmillan.

Roe, Mark. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Roosevelt, Franklin D. 1932. “Campaign Address on Progressive Government at the Commonwealth Club in San Francisco, California.” Text at http://www.heritage.org/initiatives/first-principles/primary-sources/fdrs-commonwealth-club-address

Rosenberg, Nathan. 2000. *Schumpeter and the Endogeneity of Technology: Some American Perspectives*. London: Routledge.

Rostow, W. W. 1960. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Rousseau, Denise, Sim Sitkin, Ronald Burt, and Colin Camerer. 1998. “Not So Different after All: A Cross-Discipline View of Trust.”*Academy of ManagementReview* 23: 393–404.

Sabel, Charles. 1982. *Work and Politics: The Division of Labor in Industry* New york:Cambridge University Press.

———. 1993. “Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy.” *Human Relations* 46: 1133–1171.

Sahlins, Marshall. 1972. *Stone Age Economics.* Hawthorne, Ny: Aldine.

Samuelson, Paul. 1947. *Foundations of Economic Analysis.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Saxenian, Annalee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Refer Veanllceeys and Route 128.* Cambridge, MA: Harvard University Press.231 Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theor y of Social Institution* New york:Cambridge University Press.

Schumpeter, Joseph. 1911. *The Theory of Economic Development*Leipzig: Duncker and Humblot.

Scott, James C. 1976. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia.* New Haven, CT: yale University Press.

Scott, John. 2010. *What Is Social Network Analysis?* London: Bloomsbury.

———. 2013. *Social Network Analysis.* 3rd ed. Newbury Park, CA: Sage Publications.

Scott, John, and Peter Carrington. 2011. *Sage Handbook of Social Network Analysis.*Newbury Park, CA: Sage Publications.

Scott, W. Richard. 2014. *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities.* 4th ed. Los Angeles, CA: Sage Publications.

Sen, Amartya. 1977. “Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory.”*Philosophy and Public Affair* 6: 317–344.

Shapiro, Susan. 1984. *Wayward Capitalists: Target of the Securities and Exchange Commission.* New Haven, CT: yale University Press.

Sheingate, Adam. 2010. “Rethinking Rules: Creativity and Constraint in the U.S.House of Representatives.” pp. 168–203 in *Explaining Institutional Change:Ambiguity, Agency, and Power,* edited by James Mahoney and Kathleen Thelen.New york: Cambridge University Press.

Shenon, Philip. 1984. “Margolies Is Found Guilty of Murdering Two Women.” *NewYork Times* (June 1).

Silver, Allan. 1989. “Friendship and Trust as Moral Ideals: An Historical Approach.”*European Journal of Sociology* 30: 274–297.

———. 1990. “Friendship in Commercial Society: Eighteenth-Century Social Theory and Modern Sociology.”*American Journal of Sociology* 95:1474–1504.

Simmel, Georg. [1908] 1950. *The Sociology of Georg Simme*, translated by K. Wolff.New york: The Free Press

Simon, Herbert A. 1997. *Administrative Behavior*. 4th ed. New york: The Free Press Smith, Adam. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* oxford: oxford University Press.

Snow, David, D. Rochford Jr., S. Worden, and R. Benford. 1986. “Frame Alignment Processes, Micromobilization and Social Movement Participation.” *AmericanSociological Review* 51(August): 464–481.

Solomon, Richard L. 1964. “Punishment.” *American Psychologist* 19: 237–253.

Sorge, Arndt. 2005. *The Global and the Local: Understanding the*

Dialectics of Busness Systems. New york: oxford University Press.

Spence, A. Michael. 1974. *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Stark, David. 1986. “Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective.” *American Sociological Review* 51: 492–504.*References*———. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life.* Princeton,NJ: Princeton University Press.

Sternberg, Robert J., and Karin Sternberg. 2017. *Cognitive Psychology*. 7th ed.Boston: Cengage Learning.

Stigler, George. 1946. *The Theory of Pric* New york: Macmillan.

Stinchcombe, Arthur. 1968. *Constructing Social Theories* New york: Harcourt,Brace and World.

Stovel, Katherine, Benjamin Golub, and Eva Meyersson Milgrom. 2011. “Stabilizing Brokerage.” *PNAS* 108: 21326–21332.

Stovel, Katherine, and Lynette Shaw. 2012. “Brokerage.” *Annual Review of Sociology* 38: 139–158.

Strauss, George. 1955. “Group Dynamics and Intergroup Relations.” pp. 90-96 in Money and Motivation: An Analysis of Incentives in Industry, edited by William F. Whyte. New york: Harper and Row.

Streeck, W. 2005. “Rejoinder: on Terminology, Functionalism, (Historical) Institutionalism, and Liberalization.” *Socio-Economic Review* 3: 577–587.

———. 2011. “E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism.”pp. 419–455 in *The Sociology of Economic Life* 3rd ed., edited by M. Granovetter and R. Swedberg. Boulder, Co: Westview Press.

Streeck, W., and K. yamamura. 2001. *The Origins of Non-Liberal Capitalism: Gemany and Japan in Comparison.* Ithaca, Ny: Cornell University Press.

Sturgeon, Timothy J. 2002. “Modular Production Networks: A New American Model of Industrial organization.” *Industrial and Corporate Change* 11:451–496.

Sunstein, Cass. 1996. “Social Norms and Social Roles” *Columbia Law Review* 96:903–968.

Swedberg, Richard. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Swidler, Ann. 1986. “Culture in Action: Symbols and Strategies.” *American Sociological Review* 51: 273–286.

Taira, Koji. 1970. *Economic Development and the Labor Market in Japan.* New york:Columbia University Press.

Tarbell, Ida M. 1904. *The History of the Standard Oil Company*.New york: McClure,Phillips and Company.

Thompson, E. P. 1971. “The Moral Economy of the English Crowd in the Eiteenth Century.” *Past and Present* 50: 76–136.

Thornton, Patricia, and Williamocasio. 1999. “Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in organizations: Executive Succession in the Higher Educational Publishing Industry, 1958–1990.” *American Journal of* Sociology 105: 801–843.

Thornton Patricia, Williamocasio, and Michael Lounsbury. 2012. *The InstitutionalLogics Perspective: A New Approach to Culture, Structure, and Process*. oxford: Tocqueville, Alexis de. [1856] 1955. *The Old Regime and the French Revolution* New york: Doubleday.

Tolbert, Pamela, and Lynne Zucker. 1983. “Institutional Sources of Change in the Formal Structure of organizations: The Diffusion of Civil Service Reform 1880–1935.” *Administrative Science Quarterly* 28: 22–39.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1981. “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice.” *Science* 211(January 30): 453–458.

Tyler, Tom. 2001. “Why Do People Rely on others? Social Identity and the Social Aspects of Trust.” pp. 285–306 in *Trust in Society*, edited by K. Cook. New york:Russell Sage Foundation.

———. 2006. *Why People Obey the Law*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and the U.K.* New york: oxford University Press.

Vaisey, Steven. 2009. “Motivation and Justification: A Dual-Process Model of Cuture in Action.” *American Journal of Sociology* 114(6 May): 1675–1715.

Veblen, Thorstein. 1899.*The Theory of the Leisure Clas* New york: Macmillan.

Walker, James, and Elinor ostrom. 2003. “Conclusion.” pp.381–387 in *Trust andReciprocity*, edited by Elinor ostrom and James Walker. New york: The Russell Sage Foundation.

Wasserman, Stanley, and Katherine Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methodsand Applications*. New york: Cambridge University Press.

Watts, Duncan, and Steven Strogatz. 1998. “Collective Dynamics of ‘Small-World’Networks.” *Nature* 393: 440–442.

Weber, Max. [1921] 1968. *Economy and Society*, translated by Guenther Roth and Claus Wittich. New york: Bedminster Press.

Wellman, Barry. 1979. "The Community Question: The Intimate Networks of Eas yorkers." *American Journal of Sociology* 84: 1201–1231.

Whitford, Joshua. 2002. "Pragmatism and the Untenable Duality of Means and Ends." *Theory and Societ* 31: 325–363.

———. 2005. *The New Old Economy: Networks, Institutions, and the Organizational Transformation of American Manufacturing.* New york: oxford University Press.

———. 2012. "Waltzing, Relational Work, and the Construction (or Not) of Collaboration in Manufacturing Industries." *Politics and Society* 40: 249–272.

Whitford, Joshua, and Francesco Zirpoli. 2014. "Pragmatism, Practice, and the Boundaries of organization." *Organization Science* 25(6): 1823–1839.

———. 2016. "The Network Firm as a Political Coalition."*Organization Studies* 37: 1227–1248

Wiebe, Robert. 1967. *The Search for Order: 1877–1920.*New york: Hill and Wang.

Williamson, oliver. 1975. *Markets and Hierarchies.* New york: Free Press.

———. 1991. "Comparative Economic organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *Administrative Science Quarterly* 36: 269–296.

——. 1993. "Calculativeness, Trust, and Economic organization." *Journ Rale foefr eLnacewsand Economics* 36: 453–486.

Wilson, Edward o. 1975. *Sociobiology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Woodward, Joan. 1965. *Industrial Organization: Theory and Practice* New york:oxford University Press.

Wright, Gavin. 1999. “Can a Nation Learn? American Technology as a Network Phenomenon.” pp. 295–326 in *Learning by Doing in Markets, Firms, and Countries.* edited by N. Lamoreaux, D. Raff, and P. Temin. Chicago: University of Chicago Press.

Wrong, Dennis. 1961. “The over socialized Conception of Man in Modern Sociology.” *American Sociological Review* 26: 183–196.

———. 1995. *Power: Its Forms, Bases and Uses.* New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

yamamura, K., and W. Streeck. 2003. *The End of Diversity?: Prospects for German and Japanese Capitalism.* Ithaca, Ny: Cornell University Press.

Zeitlin, Maurice, and Richard Ratcliff. 1988.*Landlords and Capitalists: The Domnant Class of Chile*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Zelizer, Viviana. 2005. *The Purchase of Intimacy*.Princeton, NJ: Princeton University Press.

Zucker, Lynne. 1986. “Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920.” *Research in Organizational Behavior* 8: 53–111.

译后记

有多少“成就”源于“让自己别无选择”的制度

2016年12月18日，在参加完中国管理科学学会的年会后，20余年来对我多有帮助的罗家德老师和我一块离开会场回家，罗老师打车捎我一程。在出租车上罗老师说，格兰诺维特有一本综合其“经济社会学基本思想”的著作，删删改改20多年，2017年会推出英文版。他希望邀我一块将其翻译成中文。

尽管知道自己因女儿年幼而时间非常紧张，也知道一旦接下这活儿，自己就没有太多时间写对于高校教师来说是命根子的论文了，但我还是准备应承下来这个翻译任务。这倒不仅仅是因为罗老师极具诱惑力的、强调这部著作如何重要的劝说。

格兰诺维特的著作肯定是重要的，何况是综合其“经济社会学基本思想”的著作。许多年前，还在北京大学上研究生的时候，我就阅读过他的《找工作》《经济行动与社会结构：嵌入性问题》等作品，当年作为学生在被老师安排翻译《社会分层》一书时，还曾分工翻译过《弱连带的强度》一文。后来接触托马斯·谢林的《微观动机与宏观行为》时，又阅读了格兰诺维特对谢林的“临界值模型”加以发展的“门槛模型”的相关文章。所以，对于格兰诺维特，我有一种“怎么老碰到你？”的亲切感。

更重要的是，这种亲切感的形成还在于，在北大上研究生时，我跟格兰诺维特通过发邮件联系过，用很蹩脚的英文向他介绍我当时有关“结构博弈”的想法（即不同于经典博弈论的、相对固定的收益数字

化和符号化框架，大量现实生活中的人与人之间的博弈，是在争抢相关收益对某些参与人而言可能尚不明朗的规则或制度安排；这就要求博弈参与人动用各种各样的社会结构或人际关联模式，类似于在人际之间抛出无形的圈圈，框定相关行为者在其中的位置，同时框定其大致可能的行为），还得到了他很认真的回复。所以，我那时有过出国留学、做格兰诺维特学生的念头，只是因为英语托福、GRE（美国研究生入学考试）成绩并不理想而作罢。

这么看，如果我应承下来这本书的翻译任务，那么这本书中文版的两个译者是这样的情况：一个是格兰诺维特名副其实的学生，而另一个则是想过、但未能做成格兰诺维特的学生。想来，这会是一件很有趣的事。

2017年3月18日，中信出版社的编辑方雷老师将新鲜出炉的、格兰诺维特的《社会与经济》英文版寄给了我们。我和罗老师按事先的约定进行了分工，他挑选了第一章和第三章，我翻译剩下的四章。

到2017年9月秋季学期开始的时候，罗老师发给了我他翻译的两章。我也初步翻译完成了第二章。以这三章为基础，我做出了一个将自己“逼上梁山”的安排：这个学期，我跟我所带学生的读书会就读格兰诺维特这本书的中文翻译初稿，每两周读一章。

一读之下，发现罗老师和我的翻译风格迥然不同。罗老师强调“意译”，强调让中文读者读起来轻松。而我则希望尽可能原原本本地展现格兰诺维特英文原著中所包含的全部信息。抱着这样的“执念”，对于第一章和第三章，我把罗老师的译文发给学生之后，也把自己结合英文原文仔细校对过的稿子发给了学生阅读。

开读书会时，当然也会涉及对翻译的讨论。其中有一处，罗老师翻译成“理性选择理论致远恐泥”，“致远恐泥”一词，我们觉得是神来之笔。我还特意在读书会的备忘录中指出：

“致远恐泥”出自《论语·子张》。原文为：“虽小道，必有可观者焉，致远恐泥，是以君子不为也。”原文的意思是如果人的心志、目标不够远大，执着于看来是颇有些“捷径”可循的小门道，将其视为大学问，就容易被拘泥住。所以，君子不取这样的小门道。“致远恐泥”用到格兰诺维特的这段文字翻译之中，无疑有了新意，指不以现实基础为前提假设的理论，由于过于抽象，虽然能够有所启发，却不能“致远”，不能做过多的推论。一旦这么做，就容易被拘泥住，陷入非常偏颇的结论之中。大学问应该能从小的端倪中看到问题的可能结果，做出每一步都站得住脚的预测和判断。

对于翻译的批评，在阅读最初几章时，学生还是比较踊跃的，后来大概因为感觉到我对译稿有较深的介入，就显得比较“客气”了。另外一个可能的原因是，我每次提交给他们阅读的时间都比较短——因为想尽可能多翻译一点，所以往往是在读书会召开前一两天才将译稿提交到微信群中供他们下载阅读。学生阅读的时间有限，自然就容易放过其中的一些翻译的错误和问题。尽管如此，林思成、陈虹梅、张若天、高凡、周骥腾、肖韵笛、王沫等人都提出了一些颇有价值的修改意见。

用每两周一次的读书会来推进翻译工作，是一种“让自己别无选择”的“任责”（对应于英文的commit以及commitment，具体意思正文中用“译者注”做了交代）行为——我特别希望能在中文世界推广“任责”这个词，虽然我完全无法预料它能否流行开来。

我们的读书会是在中国人民大学图书馆的视听室中进行的。主要是由周骥腾用至少是4人（包括他自己）的学号或我的职工号通过网络提前预订，然后在微信群中通知大家前往参加。根据图书馆的有关规定，如果准时到达视听室门口的人少于4人，预约就会被取消，预约者的信誉也会受损。如此刚性的制度使读书会成了一件对我们师生都很有约束力的事。而为了及时地提供阅读材料，我也就“被逼着”不得不“挤出”时间进行校对（第一、三章）和翻译（其余四章）。

这样的安排让我在校对和翻译上投入了不少的时间和精力，尽管如此，仍然显得很仓促，在质量上难以保证。好在后来罗老师对我所翻译的四章进行了校对，以及对我校对后的两章进行了再校对。

2018年3月23日上午，在正文的翻译和互校全部结束后，罗老师邀我到清华大学附近的一个咖啡馆聊校对问题。罗老师的校对方式跟我做校对时直接在电脑上操作不同，他是将文件打印出来，在纸版校样上标出他觉得有问题的句子。我也简单讲了我对他那两章译稿的校对方式，并强调我们两人的翻译风格很不同，可能需要往中间地带调和。后来我还用这两章的前后两个Word版本形成了一个“比较稿”，里面有对修改处的特别标识，以便罗老师决定是否接受相关修改。

罗老师标出我所译四章中有问题的句子，让我改正了不少翻译中的错误，经过调整，整个译文语言也更为顺畅了。

这一次的翻译工作，可以说是个多维度的学习过程。除了学习罗老师的一些翻译经验之外，更重要的是细致地学习格兰诺维特的理论，我收获颇丰。

作为新经济社会学的创始人之一，格兰诺维特显然希望将社会学的重要因素贯穿到具有重大影响力的经济活动、经济过程和经济结果的解释之中去，而如何从微观的社会行为、人际关系迈向宏观层面的经济现象，他在这本书中强调了信任、权力、规范和制度等内容。对于规范和制度，格兰诺维特的基本立场是：它们“只不过是形塑了行动者思考其处境的方式，并创设了规范性压力令行动者按某种方式行事，这种行事方式是他们寻求如何解决其问题时，被他们视作理所当然的背景的一个组成部分”。也就是说，制度是有作用的，但是作用有限，行动者完全可以突破制度的规制。

而对于信任和权力，格兰诺维特则将它们分别独立成章加以探讨，让我不禁想起托马斯·谢林在分析人际相互作用时，对承诺和威胁（而不是其他作用形式）的强调。“承诺和威胁”与“信任和权力”具有一定的对应性。如何让“承诺和威胁”在博弈中更可信？谢林强调“任

责”的作用；而对于更具中观层次意味的“信任和权力”的达成与稳定，格兰诺维特则强调了“社会网络”的作用。这么看来，投身于某种“社会网络”，其实也具有“任责”的意味。当然，我们中国人通常将“社会网络”当作“有回旋余地”“可以绕开正式制度”的工具，正所谓“多个朋友多条路”；除非在某些特定时刻，较少想到“社会网络”也会让自己“别无选择”。

“别无选择”未必是件坏事，人有时“破釜沉舟”，多逼逼自己，还真能“成就”某种别样的人生。在某些制度领域，总让人感到仿佛“有回旋余地”，反而难以打开一片新天地，无法开拓进取。在国家层面上，我想，有时候也是这样一个道理。这需要领导人非凡的胆识与魄力。

对于学者来说，投身于好的学术网络，能让自己“除了变得更优秀外，别无选择”。所以，感谢罗老师，感谢帮忙顺稿的凡木博士、张若天博士，感谢方雷老师的前期接洽工作和在译稿完成之初即接手本书编辑工作的于宇老师，以及围绕本书参加读书会的所有同学，除了上文提到的之外，还要感谢陆泳鑫、杨镓萁、李桢、白帆、崔栋等人。这是一个让我“任责”于翻译此书的“好的学术网络”。

本书受到中国人民大学2017年度“中央高校建设世界一流大学（学科）和特色发展引导专项资金”的支持，在此特别感谢！

王水雄

草于时雨园

2018年4月26日